CMP
United Business Media

אנשים ומחשבים

אנשים ומחשבים • 20 שנה חדשנות עסקית מבוססת טכנולוגיה • גיליון 1003-1004 • 8.7.2002

INFORMATIONWEEK



קרייג בארט, מנכ"ל אינטל חוגג את מכירת המחשב האישי המיליארד הנושא בתוכו שבב מתוצרת אינטל. גרטנר דטה-קווסט מנתחת את מצב הענף. אבי בליזובסקי (ע' 18-21)



המדען הראשי היוצא במשרד התמ"ס, כרמל ורניה, מסכם את תקופת כהונתו, את השגיו ואת הבעיות שהיו לו עם שרת התמ"ס דליה איציק. ג'ון בן זקן, (ע' 36-37)

המונדיאל של אורקל

מארק ג'ארוויס, סגן נשיא בכיר באורקל זורק את כדור הפתיחה בכנס המיחשוב הגדול שערכה אורקל בקופנהגן. פלי הנמר (ע' 22-27)



החל מהשבוע כדאי לשים לב לשער האחורי. בשער זה נביא לכם מדי שבוע את הסיפורים המקומיים החמים ביותר



35 ש"ח באילת 29 ש"ח

ilOUG ISRAEL ORACLE USER GROUP ORACLE

GoOracle 2002

Get IT. Share IT. Make IT

הכנס השנתי של ארגון משתמשי אורקל בישראל - ilOUG

יום ה׳ 11 ביולי 2002, מלון דן פנורמה, ת״א

הכנס המתקיים זו השנה החמישית ברציפות, הוא ההזדמנות למקצועני אורקל וללקוחותיה לשמוע על חידושים טכנולוגיים לשתף ולהשתתף בניסיון שנצבר בפרויקטים ולפגוש עמיתים מקצועיים. שיתופם של אנשי המקצוע בתכנון וביצוע הכנס מביא מגוון עשיר של הרצאות שיועברו על ידי מקצועני השוק המנתחים, המפתחים, המעצבים, המנהלים, המתחזקים והלקוחות עצמם. הכנס השנה יהיה Knowledge Happening ויחשוף פתרונות מגוונים וידע טכנולוגי עשיר.

במהלך הכנס יוכרזו התוצאות של הבחירות אשר עומדות להתקיים במהלך חודש יוני.

	Infrastructure & DBA	e-Business & Managers	Developing & Java
08:00-09:00	Registration		
09:00-09:30	Openning Session **Moshe Horev** CEO Oracle Israel, **Doron Simchoni** ILOUG President, **Ilan Shpiegelman** Oracle Israel		
09:30-10:00	**Tzvi Harpak** CIO of IEC, תרומת המיחשוב להשגת היעדים העסקיים בחח״י		
10:00-10:15	הפסקת קפה		
10:15-11:00	Real Application Cluster **Guy Loewenberg**: Integrity	Oracle Project Management - **Gui Livneh**: DB@Net	Development in 11i - Case Study - **Ayelet Ben -Yehuda**: Unitask
11:00-11:45	Oracle Internet Directory - **Dov Hit**: ACS	Changing the IT economics with Oracle9i Real Application Cluster and Origon Power Appliance - **Haim Rotenberg**: Etagon	PL/SQL Tuning for Advanced Programmers **Shai Itskovitch**: John Bryce Training
11:45-12:30	Security in Oracle - **Natan Telis**: DB@Net	Galileo Technology Upgrade to 11i - live in 4 month - **Arnon Yaffe**: New Applicom	iDS 9i - Forms & Reports New Features - **Yonatan Toledano**: Select-il
		כלים חכמים בניהול eBusiness - **עודד בריזא**: CA ישראל	טכנולוגיות CA לסביבת פיתוח - **עודד צור**: CA ישראל
12:30-13:00	Advanced Implementation of Free Lists - **Ori lapid**: John Bryce Training	הדרך הבטוחה ל Web Services SunONE **אודי ויזנר**: הנהלת סאן ישראל	JAVA Features in Oracle. - **Slavik Markovich**: DB@Net
13:00-14:00	ארוחת צהריים		
14:00-15:00	Data Warehouse Design, Performance & Optimizer Behavior Issues - **Avi Klepper**: Integrity	Minimizing Risks & Maximizing Functionality During Oracle Apps Implementation - **Zvika Klein**: Yael Software & Systems	Oracle9i OLAP SQL Functions - **Eli Ein Dor**: Softcubes
15:00-15:45	Over Commitment, Larger is better and other mistakes - **Haim Kopans**: Precise	Development with Oracle technologies: Incentives- Pro- Case Study - **Amir Fishslevich**: A-Tech	The Oracle Java Business Intelligence Beans - **Yaron Parnes**: Softcubes
15:45-16:30	Fragmentation Problems and Solutions - Case Study -**Alon Shoshani**: John Bryce Products	Performing Salary simulator with Oracle Financial analyzer - **Avi Shachar**: Softcubes	Oracle Forms 6i: Enhancing Forms with Javabeans - **Alex Rabinovich**: Unitask
16:30-17:00	Building 24x7 High Volume Data Center - **Guy Rahamim**: integrity		

בחסות:













Doron Simchoni
Israel Oracle User Group ilOUG
Chairman

Yonatan Toledano
Israel Oracle User Group ilOUG
Conference coordinator

ומחשבים מרכז רישום לכנסים פקס 03-6889207, 03-6889198, טל 03-6385848 events@enet.co.il

י מעוניין ☐ להציג ☐ לחלק חומר ☐ לתת חסות ☐ ללמוד בכנס GoOracle

חברה ____ תפקיד ____

פקס ____

e-mail ____

enet.co.il/ilougl



INFORMATIONWEEK

מאחורי הכותרות/ יהודה קונפורטס

ה-11 בספטמבר של עולם ה-IT?

סקר עדכני שנערך על ידי ארגון התוכנה האמריקני BSA מעלה שוב לסדר היום הציבורי את הנושא שמשום מה מעט מאוד מדברים עליו: טרור קיברנטי (ראו עמ' 16). על פי הסקר, שראיין מנהלי מערכות מידע בכירים בארגונים, כמחצית מהם משוכנעים שבתוך שנה, אם לא פחות, מחשבי הממשל האמריקני יותקפו בהתקפה קיברנטית קשה ביותר.

עורכי הסקר אמרו, כי חלק מהמנמ"רים חושבים שההתקפה תהיה סלקטיבית על מאגרי מידע ומחשבים של משרדים וארגונים שונים, ואחרים סברו כי ההתקפה תהיה כוללת, על כל המערכות וממקורות שונים. לדברי עורכי הסקר, הנקודה החשובה ביותר שיש להוציא מסקר זה, היא העובדה שמרבית המידע אינו מוגן ואינו מוצפן.

ביל קונר, נשיא ארגון התוכנה האמריקני אמר, כי ההגנה מפני טרור קיברנטי צריכה להיות חלק ממדיניות ברורה. על הממשל להיכנס לנושא הזה ברצינות, להשקיע בזה משאבים, כסף ואנרגיה, לפחות כמו שהשקיעו בבאג 2000.

מדינת ישראל נמצאת באותו מצב בדיוק כמו ידידתה ארצות הברית. אצלנו זה הרבה יותר חמור, כי אנחנו חיים כאן במציאות ביטחונית פיסית קשה מאין כמוה. אבל יש הבדל אחד: אצל האמריקנים מדברים על כך והרבה. אצלנו הנושא חסוי תחת נימוקי ביטחון שדה, כביכול, ומניעת מידע מהאויב. לא שמענו עד היום, שהארגון המקביל של בתי התוכנה בארץ הרים קול או טיפל בנושא הזה. הסיכוי שזה יקרה קלוש ביותר. כולנו מכירים את הנפשות הפועלות. יש יוצאי דופן, למשל, כמו נסים בראל מנכ"ל קומסק. בראל היה שותף לוועדה שהוקמה על ידי המועצה לביטחון לאומי, שדנה במשך תקופה ארוכה בנושא של אחריות להגנה על מערכות ממוחשבות במדינת ישראל. הוועדה קבעה מי הם הגופים שאחראים במדינת ישראל על הגנה על מערכות ממוחשבות, היא הטילה משימות ותפקידים שונים על גופי ממשל, צבא וביטחון.

הוועדה הוציאה מסמך מקדמי עם רשימת תפוצה רחבה של הגופים שצריכים לדעתה לטפל בנושא. הצבא התבקש לגבש המלצות תוך תשעה חודשים. אבל לכל הדעות והמומחים זו טיפה בים. לכל היותר תהיה כאן עבודת מטה, שתגדיר היטב את הבעיה והסיכונים, עובדה שברורה היום כמעט לכל ילד.

נסים בראל, שמטיף לנושא זה (במגבלות הצנזורליות המוטלות עליו בתוקף היותו קשור עם גורמים אלה) ישתתף בכנס מיוחד של כנס CSO של אנשים ומחשבים, שייערך ב-16 ביולי, ונושאו, האם מדינת ישראל מוכנה למלחמה הבאה? סייבר טרור.

שבוע טוב ושקט
יהודה קונפורטס,
yehudak@enet.co.il

חדשנות עסקית מבוססת טכנולוגיה

אנשים ומחשבים, שבועון ההיי-טק של המדינה במתכונת החדשה InformationWeek, השבועון הגדול בעולם למנהלי עסקים וטכנולוגיה, יוצא לאור לפי הסכם זכויות עם חברת CMP Media Inc. ארה"ב.

נשיא ועורך אחראי: פלי פלד tigerlove@enet.co.il
עורך ראשי: יהודה קונפורטס editor@enet.c o.il
סגן עורך: אבי בליזובסקי
כתבים ומשתתפים: לובו ויזנר, אבי וייס, יוסי הטוני, ג'ון בן זקן, זיו מנדל, דנה פלד, עו"ד אביב אילון, אבי עסיס, עידו לוי, רפאל פוגל
מו"ל ומנכ"ל: דליה פלד
סמנכ"ל שיווק-פרסום ותערוכות: פניה כתר
מכירות פרסום ותערוכות: זיוה לויבל, טל: 6385808
רכזת פרסום: אלינור עטר, טל: 6385802
מנהל סטודיו: נתן אייכנבלט studio@enet.co.il
עיצוב: הלנה שפירו
הפקה: דליה פלד מו"ל בע"מ
מנהלת הפקה: דלי פרידמן
דפוס: גרפוליט בע"מ
צלם מערכת: קובי קנטור

כתובת המערכת: יד חרוצים 13, ת"א,
ת.ד. 11616 ת"א 61116 טל: 03-6385858
פקס: 6889198, 03-6889207 www.enet.co.il

■ **מכתבים לעורך האחראי**
פלי פלד tigerlove@enet.co.il

■ **מאמרים והודעות למערכת השבועון**
editor@enet.co.il

■ **מכתבים והודעות לעורך, יהודה קונפורטס**
yehudak@enet.co.il

■ **הודעות לסגן העורך אבי בליזובסקי**
avib@enet.co.il

■ **סטודיו אנשים ומחשבים**
studio@enet.co.il

■ **אתר אנשים ומחשבים** www.enet.co.il

www.enet.co.il

InformationWeek - Israel contains articles under license from CMP Media Inc. initially translated & reprinted by permission of InformationWeek, copyright 2002© CMP Media Inc. All rights reserved.
www.informationweek.com

Editor in Chief: Peli Peled, e-mail: tigerlove@enet.co.il
Editors: Yehuda Konfortes, Avi Blisovski,
e-mail: editor@enet.co.il
Reporters: LoBo Wizner, Avner Frank, Ziv Mendel, Avi Viess, Yossi Hatony, John Benzaquen, Aviv Ayalon, Oded Shlomot, Dana Pelled (N.Y.), Israel Beivar (International Editor), Ido Levi
Publishing Director: Dahlia Pelled
VP Sales: Fenia Ketter
Mgr, Advertising & Exhibition Sales: Ziva Lobel
Sales Coordinator: Elinor Atar
Production: Dahlia Pelled Publishers
Production Manager: Dahli Friedman
Studio Manager: Natan Eichenblatt, studio@enet.co.il
Art/Design: Helen Shapiro
U.S. Coordinator: Dana Pelled,
e-mail: dpelled@enet.co.il
InformationWeek - People & Computers Online:
Website: www.enet.co.il
People & Computers Ltd. 13 Yad Harutzim, Tel Aviv, P.O. Box 11616, Tel Aviv 61116.
Tel: 972-3-6385858, Fax: 972-3-6889207

עקב עליה בתשומות הנייר ועליית המע"מ אנו נאלצים לעדכן את מחיר העיתון החל מ-18/6/02.

מחיר גיליון: 35.00 ש"ח כולל מע"מ
באילת 29.00 ש"ח
מנוי שנתי: 52 גיליונות 863 ש"ח כולל מע"מ
ללא מע"מ באילת 731 ש"ח
מנויים חדשים: 6385898
שירות מנויים: 6385867
פקס מנויים: 6889207
מנהלת שירות לקוחות: ליאורה אליאסי
רכזת מנויים: חגית ועדיה
הפצה לחנויות: בר הפצה

Annual Subscriptions: (52 issues per year)
International
North America US$279
European Community E279
Rest of World US$299

Price per copy: 35.00 I.S. (VAT incl)
Annual Subscriptions Israel: 799 I.S.
Tel: 972-3-6385888 Fax: 927-3-6889207

eserver

ראשון

השרת הראשון הפועל עם מעבד Intel Xeon Processor MP

ראשון

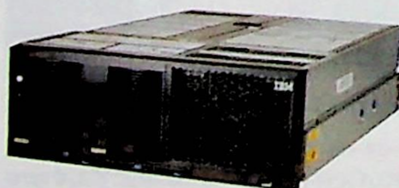
השרת הראשון מבוסס Intel Xeon Processor MP המאפשר לך לשלם לפי קצב צמיחתך

ראשון

השרת הראשון מבוסס אינטל עם Active Memory Mirroring שמאפשר להתגבר על תקלות זכרון

ראשון

השרת הראשון שמציע כל כך הרבה חידושים ראשוניים



IBM eserver xSeries 440

יש לך שתי אפשרויות: לשלם עבור שרת בעל יכולות שאת חלקן לא תנצל לעולם (לא חבל על הכסף?), או לרכוש את השרת החדש של יבמ - x440, המציע לך להוסיף יכולות לפי הצורך ולשלם אך ורק לפי קצב הצמיחה שלך ובכך לחסוך עלויות.

שרת x440 מציע עיצוב חדשני של "בלוקי בנייה" המאפשר לך לשדרג את פעילותך משימוש ב-4 מעבדים היום, ל-8 מעבדים מחר ול-16 מעבדים בעתיד. שרת x440 מציע גם יכולות ניהול עצמי ותיקון עצמי, מהמתקדמות בעולם בזכות הידע והנסיון הרב שנצבר בפרויקט eLiza של יבמ.

למידע נוסף, בקר ב: ibm.com/il/products/servers
או התקשר: 1-800-600-888.

IBM יבמ

עוד שבוע של מיתון

קרנות אירופיות אינן משקיעות בישראל • וולדן מחזירה כסף • המשק אינו מתאושש וגם ההיי-טק לא • HP לא תקבל הטבות חריגות

גיון בן-זקן

שבוע קשה יחסי עבר על ענף ההיי-טק העסקי הישראלי. החדשה הבולטת ביותר הייתה יעד הצמיחה של המשק: אחוז אחד בלבד בשנת 2003. משמעות הדבר - המיתון יימשך גם בשנת 2003. ברור שגם ענף ההיי-טק, למרות שהוא ניזון בעיקר מייצוא לא ייצא חלק. המשך המיתון עשוי לפגוע בתדמית הענף שאינו משופע חיוביות בימים אלה ועשוי לפגוע ביכולת הענף לגייס כסף בחוץ לארץ.

יצוין, שבשנים 1994 עד 2000 המשק נהנה ממה שניתן לכנות צמיחה בריאה. בשנים 1994 ו-1995 הייתה צמיחה מוצאת של 7.00 ו-6.8 אחוזים, בשנת 1996 הייתה צמיחה של 4.5 אחוזים ואילו בשנים 1997 עד 1999 צמיחה ממוצעת של כשלושה אחוזים. בשנת 2000 היתה צמיחה של 6.2 אחוזים, אך בשנת 2001 צפויה צמיחה שלילית שמשמעותה ירידה בהיקף הפעילות הכלכלית.

מאחר ששנות הצמיחה הושפעו מאוד מהפעילות בתחום ההיי-טק, סביר להניח שההערכה לגבי שנת 2003 מתבססת על ההנחה, שגם בשנה הבאה לא צפויה התאוששות הענף וזו בהחלט אינה ידיעה משמחת. המצב העגום בתחום ההיי-טק בא לידי ביטוי גם בסירובן של קרנות הון סיכון אירופיות להשקיע בישראל.

עד כה לא היו סימוכין רשמיים לכך, אך עכשיו בא יו"ר ה-EVCA, ארגון קרנות הון הסיכון האירופיות מקס ברגר קלדרון, ואומר בפשטות ובצורה שאינה ניתנת לפירושים, שקרנות אירופיות לא ישקיעו בישראל. להערכתו הסיבה נעוצה אך ורק במצב הפוליטי, המערער את האמון של אירופה בהשקעות בישראל.

האמריקנים בצרות

למרות שצרת רבים היא נחמת טיפשים, גם בארה"ב היו במהלך השבוע האחרון התפתחויות לא חיוביות. הכוונה היא לא רק לבעיות שהתגלו בחברת WORLDCOM. סקר שהתפרסם על ידי מכון התקנים של ארה"ב מגלה, שמדי שנה נגרמים נזקים בסך 60 מיליארד דולרים בגלל



ד"ר אהוד גרף. מנכ"ל HP ישראל: מפעל דיו בקרית גת

שימוש בתוכנות לא טובות.

הסקר, שבוצע במהלך 18 חודשים ושבמסגרתו רואיינו מתכנתים, מנהלי IT ומנהלי חברות, מגלה שכ-60 אחוזים מהמרואיינים בחברות תעשייה מדווחים על תקלות בהפעלת תוכנות. מתוכם כ-70 אחוזים ציינו את התקלות כחמורות והשאר כקלות.

מכון התקנים האמריקני, שיזם את הסקר, אומר במסקנותיו, שהבעיה העיקרית היא בהעדר תקן מחייב לתוכנות. אם יהיה תקן כזה, מן הסתם היקף העבודה של מכון התקנים יגדל ועוצמתו תעלה במגביל.

בעיות יש גם לקרנות הון סיכון אמריקניות. סקר של ה-NVCA, איגוד קרנות הון הסיכון האמריקני קובע, שקרנות הון סיכון שהוקמו בשנת 2001 כבר איבדו 27.8 אחוזים מהשקעותיהן. ההפסד הוא על הנייר, שכן מדובר על ירידה בהערכת השווי של חברות הפורטפוליו. מצבן של הקרנות שהוקמו בשנת 2000 גרוע אף יותר. קרנות אלה הפסידו 32.4 אחוזים מערכן והתשואה שלהן הייתה נמוכה מזו של הקרנות שהוקמו בשנת 2001. הסקר בוצע בקרב 1,400 קרנות הון סיכון בארה"ב והתוצאות לא הפתיעו.

עם זאת, לא צריך לרחם על קרנות הון הסיכון האמריקניות, כי הן הרוויחו יפה לאורך השנים. הסקר קובע, שענף הון הסיכון הוא בין הרווחיים ביותר בכלכלה האמריקנית. לקרנות שהוקמו בשנת 1998, יש תשואה של 49.3 אחוזים לשנה ואילו לקרנות שהוקמו ב-1997 תשואה שנתית של 35.9 אחוזים.

אסור כמובן לשכוח, שמדובר בהשקעות סיכון וההוכחה היא שהקרנות שהוקמו בשנת 2000 ו-2001 הפסידו כספים. מי שרוצה להרוויח הרבה חייב לקחת בחשבון שהוא עלול גם להפסיד הרבה.

מחזירים כסף למשקיעים

בינתיים, קרנות הון סיכון גלובליות מתחילות להחזיר כסף למשקיעים. קרן הון הסיכון וולדן מחזירה למשקיעיה כסף. לפני כשנה גייסה הקרן סכום גדול במיוחד בסך מיליארד דולרים. לאחר שמנהלי הקרן הגיעו למסקנה לאור המציאות הנוכחית, שלא יהיה בידם לנצל את הכסף, הם החליטו להחזיר למשקיעים שלהם 25 אחוזים מהסכום, קרי 250 מיליון דולרים.

מה שמעניין בהחלטת הנהלת הקרן הוא בכך, שלפני שנה הם חשבו להגדיל את הקרן ל-1.5 מיליארד דולרים בעקבות בקשות שהיו להשקיע בקרן. לקרן וולדן יש קרן בת בישראל בסך 90 מיליון דולרים ומנהלי הקרן המקומית אינם מתכוונים להחזיר כספים.

עסקים טובים לג'אקדה

ובינתיים, חברת JACADA הישראלית ממשיכה לעשות עסקים טובים בחו"ל. השבוע נודע על חתימת הסכם מכר לחברת LESCO האמריקנית, שהיא המפיצה הגדולה ביותר למוצרי תחזוקה למדשאות ומשטחי גולף.

ג'יקדה, המפתחת טכנולוגיות כדי לאפשר חיבור מערכות מיחשוב ישנות מסוג MAIN FRAME לאינטרנט, מספקת לה טכנולוגיה כדי שתוכל להקים מערך הפצה באמצעות האינטרנט.

לחברה 130,000 לקוחות בכל רחבי העולם, ומערך הספקה באינטרנט יקדם את עסוקיה.

HP רוצה פטור ממס

משרד התעשייה והמסחר הודיע לחברת HP שהיא לא תוכל לקבל הטבות חריגות ממה שמקובל על ההשקעה המתוכננת שלה בישראל. החברה מבקשת להקים בקריית גת מפעל דיו, שיעסיק 100 עובדים, בהשקעה של 25 מיליון דולרים.

החברה מבקשת פטור ממס על רווחים לתקופה של 15 שנים וזה למרות שהממשלה מעניקה פטור לעשר שנים בלבד ומוכנה לדון בהארכת הפטור רק בתום התקופה הראשונה.

בחברת HP טוענים, שללא ההטבה הם אינם מוכנים להשקיע כי יש להם אופציות טובות יותר. ☐



INFORMATIONWEEK

חדשנות עסקית מבוססת טכנולוגיה www.enet.co.il



תמונת השבוע

הדנובה הכחולה

מאוריציו קרלי, סגן נשיא קבוצת התוכנה של יבמ לשוק האירופי, היה מהדוברים המרכזיים בסימפוזיון התוכנה האירופי הראשון שערכה יבמ בווינה בירת אוסטריה. לובו ויזנר, (ע' 32-35)

סקר INFORMATIONWEEK

הביקוש למסדי נתונים ימשיך להיות נמוך בעתיד הקרוב

הביקוש למערכות תוכנה מבוססות מסדי נתונים ימשיך להישאר נמוך ואטי בתקופה הנראית לעין. כך עולה מסקר מעודכן שערך השבועון האמריקני INFORMATIONWEEK בקרב 600 מנהלים טכנולוגיים בעסקים מובילים. הסקר נערך בשיתוף עם מורגן סטנלי.

שלושה מתוך ארבעה נשאלים אמרו כי אין להם כל תוכניות קרובות לקנות מערכות בסיסי נתונים או לשדרג, או לקנות רשיונות חדשים של מערכות קיימות, נאמר בסקר. רק 27 אחוזים מהנשאלים אמרו כי שדרוג או אפליקציות חדשות נחוצים להם לצורך גידול ממשי של העסק שלהם. מרבית החברות אמרו, כי ימשיכו להריץ את בסיס הנתונים שקיים אצלם. 75 אחוזים מהנשאלים אמרו, כי בארגונם מנצלים את כל מערכות התוכנה והרשיונות שיש בידם. אולם 14 אחוזים מהנשאלים אמרו כי עדיין יש בארגונם מערכות או רשיונות לא מנוצלות, כלומר הארגונים קנו בעבר יותר רשיונות מאשר היו צריכים. סקר זה יותר אופטימי מסקר דומה שערכה מורגן סטנלי לפני חצי שנה, בהתייחס למסד הנתונים אורקל. אז נאמר שרק שישה אחוזים הודו, כי הם זקוקים מיידית למסדי נתונים חדשים ו-15 אחוזים אמרו, כי ייתכן שירכשו מערכות חדשות, אם המצב הכלכלי יאפשר זאת. לסקר יש גם חדשות טובות, בכל זאת, לאורקל: 39 אחוזים מהנשאלים השיבו כי אורקל הוא ספק מסד הנתונים האסטרטגי שלהם, 27 אחוזים נקבו בשמה של יבמ ו-12 אחוזים הצביעו על מיקרוסופט.

RICCK WHITING,
INFORMATIONWEEK

הערכות: קומברס תפטר בין 300 ל-1000 עובדים

שוב רווחות ידיעות על כוונת חברת קומברס לפטר עובדים. יש המדברים על 500 אחרים על יותר מאלף.

החברה מעסיקה כיום כ-5,500 עובדים ופיטורי 20 אחוזים מכוח העבודה שלה ממחיש את עומק המשבר של הענף שבו היא פעילה.

פיטורי העובדים של החברה הוא תרגיל בהישרדות אחרי הירידות התלולות ברווחים בעקבות המשבר בענף התקשורת, שפגע במכירות קומברס. אבל כמו בפעמים הקודמות, הפיטורים אינם מעידים על מצבה של החברה, שממשיך להיות יציב. הפיטורים נועדו בעיקר כצעדי מנע ויש להניח שגם הפעם הפסיכולוגים או האמבלונסים ישארו מחוסרי עבודה.

ג'ון בן-זקן

חברת המחקר Yankee Group מעריכה:

הפסקת פעילות וורלדקום עלולה לגרום לעיכוב בהתאוששות שוק הטכנולוגיה

במחקר חדש של Yankee Group, "וורלדקום: על סף התמוטטות?", שפורסם לאחר דבר ניפוח הרווחים שביצע אחד ממנהליה בסיוע חברת אנדרסן, בוחנים חוקרי Yankee Group ארבעה תסריטים אפשריים לגבי עתידה של החברה: המשך פעילות, בקשה לפשיטת רגל, רכישה על ידי חברה אחרת והפסקת פעילות. במחקר מובאות השערות באשר להשפעה של כל אחת מן האפשרויות הללו על הלקוחות והעובדים.

על רקע אובדן האמון עקב הצמיחה האטית, הביצועים הפיננסיים החלשים, השערורייה הנוכחית ובעקבותיה חקירות הרשות לניירות ערך בארה"ב (SEC), בוחנים האנליסטים של Yankee Group מהו השלב הבא בהתפתחותה של החברה ומהם הצעדים המיידיים ההכרחיים.

איילין איסטמן, סגנית נשיא, תחום אסטרטגיות תקשורת עסקיות ב-Yankee Group: "על וורלדקום להגיב במהירות ולחשוף את ההיקף המלא של הנתונים הכספיים והנכסים האמיתיים.

פשיטת רגל תגן על נכסי החברה, אבל התגובה חייבת להיעשות במהירות, כדי שלא להגיע לסיום הפרשה עם מעט מאוד לקוחות ועובדים".

בניגוד לכישלונות חברות טלקום אחרות, וורלדקום היא שחקן משמעותי ביותר, שכן היא מהווה ספק תשתית עבור מפעילים אחרים. בנוסף, עמוד השדרה, UUNET, של האינטרנט של החברה נחשב לרשת האינטרנט הגדולה ביותר בעולם - החברה מתחזקת כחמישים אחוזים מסך שידרת האינטרנט בארה"ב. ההשערה היא, שאם יכריחו את החברה לסיים את פעילותה, ההשלכות הצפויות יהיו קשות: לא רק הסתעפויות רציניות בשוק הטלקום, אלא גם עיכוב בהתאוששות הכלכלית של שוק הטכנולוגיה.

בזק, ברק וקווי זהב לא ייפגעו

ספק אם למשבר בחברת WORLD COM תהיה השלכה על עולם ההיי-טק בישראל. לחברה יש אמנם קשרים אמיצים עם בזק, ברק וקווי זהב בתחום נתיבי התקשורת הבינלאומיים, אך אין בהם כדי לגרום לתגובת שרשרת בישראל. עד כמה שניתן היה לבדוק, אין לחברות היי-טק ישראליות חוזים גדולים עם WORD COM, שביטולם יכול לסבך את החברות הללו.

אבי בליזובסקי וג'ון בן-זקן

מיקרוסופט חושפת אופיס חדש; ארגונים רבים הודיעו כי לא ישדרגו

מיקרוסופט חשפה כמה מהתוכניות שלה לגרסה הבאה של אופיס בתערוכת TechXNY. היא עשתה זאת אגב חשיפה רשמית של פלטפורמת ה-Tablet PC platform - הדור הבא של המחשבים האישיים.

במהלך נאום בוועידה, הציג סגן נשיא חטיבת השירותים במיקרוסופט, ג'ף רייקס, כי אופיס 11, המתוכנן לשיווק באמצע שנת 2003, ייבנה תוך תמיכה ב-XML, כדי לסייע לעובדי ידע לאסוף יותר בקלות נתונים ממספר רב של מקורות לתוך יישום דמוי אקסל.

רייקלס גם חשף את הטבלט-פי.סי הראשונים ואמר כי יצרני החומרה אייסר, פוג'יטסו וטושיבה ישווקו את הגרסאות שלהם למוצר ב-7 בנובמבר. המכשיר משתמש בגרסה מותאמת של מערכת ההפעלה חלונות כדי להשיג תאימות לשימוש בעט אלקטרוני.

בעוד ההצהרות הללו היוו אישור לשמועות המתרוצצות בשוק מזה כמה חודשים, לא מדובר בפריצות דרך. החברה כבר מציעה תוסף התאמה ל-XML למוצרי אופיס, והיא כבר הציגה את הטבלט-פי.סי כמה פעמים בשנה האחרונה.

בכל אופן, דבריו של רייקס מבהירים את העובדה, שמיקרוסופט מקווה להגדיל את חלקה בשוק התוכנה הארגוני, בכך שתאפשר לעובדים לאסוף נתונים בכל זמן ומכל מקום. רייקס אומר, כי מיקרוסופט חייבת להתייחס למספר הרב של עובדים ניידים ועובדי מסדרון, שאינם קשורים למחשב שולחני כלשהו. נראה שהתוכנית עובדת. עד כה מכרה מיקרוסופט 60 מיליון מחשבי אופיס XP, למעלה מפי שניים ממכירות אופיס 2000.

מיקרוסופט גם פרסמה לאחרונה, כי עד סוף יולי היא מאפשרת שדרוגים ועדכונים חינם למי שמצטרף לתוכנית ביטוח שדרוגים. בארה"ב יש ויכוח גדול האם התוכנית טובה למשתמשים או לכיס של מיקרוסופט. בעוד שנה, כאמור, תוציא החברה את אופיס 11 ושוב ישלמו לה הלקוחות הרבה כסף. מסתבר שזו מחלבת המזומנים של מיקרוסופט. ל-InformationWeek נודע, כי יש ארגונים, שכבר הצהירו שהם אינם רוצים שום גרסאות חדשות.

Paul McDougall,
InformationWeek

Vantive באתר הקניות BlueCenter

חברת קו-אופ הריבוע הכחול בחרה במערכת ניהול קשרי הלקוחות (Vantive (CRM של חברת PeopleSoft עבור ניהול התקשורת עם לקוחות הקו-אופ המבצעים באמצעות הרשת קניית מזון מהבית, באתר החברה - Blue Centerl.

את פרויקט יישום מערכת ה-CRM ניהלו חברות הייעוץ MRM ואפק יועצים ואת היישום בפועל ביצעה חברת ניו-אפליקום CRM.

במסגרת הפרויקט קישרה ניו-אפליקום CRM את מערכת ה-Vantive CRM של חברת PeopleSoft לבסיס הנתונים של המערכת התפעולית של הקו-אופ, הפועלת בסביבת AS/400 וכן קישרה את בסיס הנתונים של אתר האינטרנט למערכת ה-CRM.

מערכת Vantive CRM של חברת PeopleSoft מתוכננת בעתיד לסייע לקו-אופ בפעילויות שיווקיות באתר האינטרנט, כגון ניהול מועדון לקוחות, ביצוע מכירות יזומות באמצעות פילוחים שונים של אפיוני הלקוחות, עדכון לקוחות על מבצעים, פעילויות של קידום מכירות מותאמות אישית ללקוחות ועוד.

Blue Ridge בחרה ברד

רד תקשורת מחשבים הודיעה כי מפעילת הטלוויזיה בכבלים ומחלוצות הענף, האמריקנית, Blue Ridge Communications בחרה בטכנולוגיית TDMoIP של רד לשיפור התקשורת הפנימית בין מטה החברה ו-15 משרדיה הפזורים ברחבי ארה"ב.

פתרון ה-TDMoIP המספק חיבור מהיר במיוחד מצמצם את הצורך בדחיסה של המידע הקולי, עובדה הבאה לידי ביטוי באיכות קול משופרת. "הפתרון הזה אף חסך לנו לתחזק רשת מבוססת TDM נפרדת והוריד משמעותית את עלויות תחזוקת ציוד ה-TDM בכל המשרדים שלנו".

EYRON.NET - פרוג'קט 2002 בעברית

חברת EYRON.NET, מקבוצת EYRON השלימה את ההסבה לעברית של Project 2002, התוכנה לניהול פרויקטים של חברת מיקרוסופט. לאחר השלמת ההסבה נשלח המוצר העברי לפס הייצור של מיקרוסופט ברדמונד, וושינגטון, ושיווקו בישראל יחל במהלך השבועות הקרובים.

פרויקט ההסבה לעברית של Project 2002 כלל תרגום, הגהה, עיצוב ובדיקות של התוכנה. לביא שיפמן, מנכ"ל EYRON.NET, ציין כי הפרויקט נמשך כ-12 חודשים, במהלכם תורגמו לעברית כמיליון מילים בממשק המשתמש, בעזרה המקוונת ובתיעוד של המוצר.

שירות חדש בשרת התשלומים הממשלתי:

תשלום מקוון עבור הרשמה למועדים נוספים בבחינות הבגרות

סגן ראש הממשלה ושר האוצר, סילבן שלום, השיק מערכת נוספת בשרת התשלומים הממשלתי באינטרנט, זאת בהמשך למדיניותו להקל על ציבור האזרחים לבצע פעולות במסגרת פרויקט ממשל זמין שאותו הקים.

בשירות, שהושק בשבוע שעבר, יוכל כל תלמיד לשלם עבור ההרשמה למועדי ב' בבחינות הבגרות באתר האינטרנט. הפרויקט בוצע על פי בקשת משרד החינוך ומהווה השלמה למערכת, שהוקמה במשרד החינוך ושתאפשר לכל תלמיד להירשם לבחינות בגרות באופן מקוון, ומבלי צורך לגשת לבית הספר.

השירות הוא פרי שיתוף פעולה בין ראשי אגף מערכות מידע במשרד החינוך וראשי אגף החשב הכללי.

ב"מערכת התשלומים המקוונת" מעל גבי רשת האינטרנט ממומשים כיום שירותים רבים לאזרחי המדינה, כמו תשלום חידוש רשיון נהיגה, חידוש רשיון רכב, תשלום רשיון כלי ירייה, תשלומי מסים, תשלום קנסות תעבורה עבור הנהלת בתי המשפט, תשלום אגרות חוק חופש המידע, רכישות של אלפי מוצרים - והכל בכל עת, בקליק אחד, ללא תורים וללא חיפוש חניה ובזבוז זמן עבודה.

שלום הוסיף, כי השקת השירות החדש מהווה שלב נוסף לקראת תהליך כולל, שבו ישודרגו ויוחלפו מערכות המיחשוב האסטרטגי של הממשלה על מנת להתמודד עם אתגרי העשור הקרוב ולאפשר לממשלה לעבור לעידן הסחר האלקטרוני.

לאומי קארד החלה להפעיל שירות קנייה בטוחה באינטרנט

חברת לאומי קארד החלה להפעיל בימים אלה את שירות Verified by Visa, המגן על בעלי כרטיסי אשראי ויזה בעת קנייה באינטרנט. השירות מוצע בלעדית למחזיקי כרטיסי ויזה של לאומי קארד, כחלק משירותי האינטרנט שמציעה לאומי קארד ללקוחותיה.

Verified by Visa הוא תקן חדש של ויזה העולמית, המאפשר ללקוחות ויזה לאשר כל קנייה באינטרנט באמצעות ססמה סודית אישית. בעת קנייה באתר התומך בתקן, תופיע על המסך קבלה עם פרטי הקנייה, והלקוחות יתבקשו להקליד ססמה סודית שתואמת את זהותם. הדבר דומה לשימוש בכספומט, המחייב הקשת קוד סודי על מנת למשוך כסף באמצעות כרטיס האשראי.

באתר השרות www.leumi-card.co.il/verified, יוכלו לקוחות לאומי קארד להצטרף לשירות, להתעדכן ברשימת האתרים התומכים בשירות ולצפות בכל קבלות הקנייה שביצעו באמצעות השירות.

השירות מוצע מעתה לכל מחזיקי כרטיסי ויזה של לאומי קארד, לאחר השלמת פיילוט מוצלח שבוצע בשבועות האחרונים. בימים אלה נשלחו הודעות דואר אלקטרוני לעשרות אלפי לקוחות שירות האון-ליין של לאומי קארד, המזמינות אותם להצטרף לשירות.

השירות החדש ניתן ללא תשלום ומאפשר קנייה מאובטחת רק באתרי קנייה התומכים בשירות. ארגון ויזה העולמי, בשיתוף חברות הוויזה בכל מדינות העולם ובעיקר בארה"ב ובאירופה, פועלים בימים אלה לצירופם של אתרי קנייה בינלאומיים מובילים לשירות.

אתר קנייה המצטרף לשירות נהנה מיידית מהגנה מפני הכחשות של עסקה (עסקה ב"מסמך חסר"), בשונה מהמצב הנהוג כיום בעסקות טלפוניות ובעסקות באינטרנט שלא באמצעות התקן החדש. טרם הפעלת השירות, שיעור הכחשת עסקות בכרטיסי אשראי המבוצעות באינטרנט, גדול פי 16 מהכחשות וביטולי עסקות רגילות (פנים-אל-פנים).

על פי נתוני ויזה אירופה, עסקאות באמצעות האינטרנט נמצאות בגידול מתמיד היקף העסקות בכרטיסי אשראי באמצעות האינטרנט נמצא בגידול מתמיד והגיע, על פי נתוני ויזה באירופה, לשיעור של שלושה אחוזים מסך העסקות בכרטיסי ויזה ולסכום עסקות חודשי בסך כארבעה מיליארד דולרים באירופה בלבד (נתונים לדצמבר 2001). בישראל השיעור נמוך יותר מהממוצע העולמי ועומד על פחות מאחוז אחד מסך העסקות. ההערכה היא, כי הפעלת התקן העולמי של ויזה על ידי חברת לאומי קארד תביא להגדלת היקף העסקות באמצעות האינטרנט בישראל.

SCP התקינה מסד נתונים בלאומי קארד

חברת SCP מערכות סיימה בימים אלה להתקין מסד נתונים DB2 בחברת האשראי לאומי קארד. על בסיס מסד נתונים זה החלה לאומי קארד לבצע כמה פרויקטי פיתוח פנימיים.

לאומי קארד מפתחת שני יישומים עיקריים. האחד הוא כרטיס חיוב נטען לבני נוער מתחת לגיל 16, בשם Visa Y Card. הכרטיס מאפשר לבני הנוער לבצע קניות בארץ ובחו"ל ולמשוך מזומנים מכספומט. ניתן לטעון את הכרטיס בכסף שוב ושוב. הטעינה יכולה להתבצע בהוראת קבע חודשית של ההורים או בטעינה מזדמנת באמצעות מוקד לאומי קארד.

היישום השני הוא ממשק חדש לשירותי הבנקאות האוטומטיים (שב"א), שישפר את השירות למשתמשי יישום זה על בסיס מסד הנתונים DB2.

פוליקום רכשה את MeetU הישראלית

חברת פוליקום העולמית, המציעה פתרונות תקשורת, רכשה את חברת MeetU הישראלית, העוסקת בפיתוח תוכנות שיתוף פעולה באינטרנט (web collaboration).

זאת במטרה לחזק את אחיזתה של פוליקום בתחום שיתוף הפעולה באינטרנט ובמיוחד בתחום של ווב אופיס, המשרד הווירטואלי של פוליקום, המאפשר לנהל ישיבות מקוונות או לעבוד בצורה משותפת מכמה אתרים שונים בעולם. "אנו שמחים להצטרף לצוות של פוליקום ומצפים לסייע בהבאת שיתוף הפעולה באינטרנט לרמה גבוהה באמצעות המשך השילוב ב-Polycom Office" אמר אוסקר גלוטמן, נשיא ומייסד חברת MeetU.

מ.ל.ל תמחשב הבחירות לאיפ"א

מ.ל.ל תעשיות תוכנה ומחשבים נבחרה למחשב את הבחירות של ארגון אי"פא, ארגון השוטרים הבין-לאומי השלישי בגודלו בעולם, שבו חברים יותר מ-20,000 שוטרים.

המערכת, שבאמצעותה ימוחשבו הבחירות כמו גם הפעילות השוטפת של הארגון, מבוססת על מוצר פרי פיתוחה של מ.ל.ל, "אנוש 2000". הבחירות לארגון, המתנהלות לראשונה בישראל בשיטת אאוטסורסינג, יתקיימו בחודש אוגוסט 2002. שווי הפרויקט מאות אלפי שקלים.

ART תתמוך במעבדי TI

חברת ארט הכריזה כי הטכנולוגיה לזיהוי קול, אותה פיתחה, ה-smARTspeak XG, תתמוך מעתה גם במעבדים מסוג OMAP של חברת טקסס אינסטרומנטס (TI).

ה-smARTspeak XG משלבת את טכנולוגית הדגל של החברה, שלראשונה בעולם מאפשרת חיוג שמות, שאינו תלוי בדובר ושאינו מצריך את אימון המכשיר. בעזרת זיהוי, המבוסס על הברות (Phonemes) ה-smARTspeak XG מאפשר למשתמש במכשיר הנייד, להתקשר לשמות המאוחסנים בספר הטלפונים של המכשיר, באמצעות דיבור בלבד.

א.מ.ת תפיץ את StorageTek

א.מ.ת מיחשוב (הנסחרת בבורסה לניירות ערך בתל-אביב) התמנתה למפיץ מורשה של חברת התוכנה StorageTek מארה"ב, המספקת מגוון רחב של פתרונות אחסון.

ישראל כהנא, מנהל פתרונות רציפות עסקית בא.מ.ת מיחשוב, אמר: "האסטרטגיה שלנו היא לנוע במעלה הערכים המוספים כאינטגרטורים תשתיות בארגונים גדולים.

eGovernment:

ישראל במקום ה-17 במוכנותה לממשל זמין

מבין 190 המדינות החברות בארגון האומות המאוחדות, ארה"ב מובילה במקום הראשון בתחום הממשל האלקטרוני, כך קובעים ממצאיו של סקר דו-שנתי חדש שנערך על-ידי האגודה האמריקנית למנהל ציבורי (ASPA) ועל-ידי חטיבת המנהל הציבורי של האו"ם (UNDPEPA).

בין הממצאים העיקריים: ארה"ב מקדימה את אוסטרליה, ניו זילנד, סינגפור ונורווגיה; 61 מדינות השיגו ציון מעל 1.61, שהוא המדד העולמי הממוצע; רק לארה"ב ציון של מעל 3.00; מבחינה אזורית, צפון אמריקה, אירופה, דרום אמריקה והמזרח התיכון השיגו ציונים של מעל הממוצע העולמי. אסיה, הקאריביים, מרכז אמריקה ואפריקה - ציונים הנמוכים מהממוצע העולמי.

בשנת 2001 היו מעל 50,000 אתרים ממשלתיים רשמיים בעולם, כשמתוכם 22,000 אתרים היו של הממשל הפדרלי האמריקני.

מקרב 190 המדינות החברות באו"ם, 169 מדינות מספקות רמה מסוימת של מידע ושירותים באמצעות האינטרנט. עם זאת, לגבי יותר מ-25 אחוזים מהמדינות, תוכן האתרים הרשמיים הוא סטטי ובלתי מספק ונתפס יותר כיחסי ציבור עצמיים.

ישראל נמצאת במקום ה-17 בקבוצה המובילה, High E-gov Capacity (הכוללת מדינות עם ציון שבין 2.00 ל-3.25) כשהציון שניתן לה הוא 2.26. יחד עם ישראל באותה קבוצה נמצאות גם ארבע מדינות נוספות מאזור המזרח התיכון - איחוד האמירויות הערביות, כווית, בחריין ולבנון - שבהן הממוצע האזורי מגיע ל-1.76.

איציק כהן, סגן בכיר לחשב הכללי באוצר האחראי על המיחשוב הממשלתי אומר כי מיקומה של מדינת ישראל בין המדינות המובילות בעולם בתחום E-GOV אינו מקרי. ממשלת ישראל העלתה לראש סדרי העדיפויות את הפרויקטים של "ממשל זמין" הן מבחינת שיפור השירותים לאזרח, כגון הקמת פורטל כלל ממשלתי, שמרכז את כל אתרי הממשלה www.info.gov.il; הקמת שרת תשלומים online על ידי e-com; אפשרות הורדת טפסים לצורכי התקשרות עם מוסדות הממשל; יישום של חוק חופש המידע; בניית תשתית טכנולוגית לכלל משרדי הממשלה (אינטרה-נט ממשלתי); תכנון וביצוע של פרויקט מרכב"ה, שיהווה מהפכה ארגונית ומיחשובית; בניית מערך גישה מאובטח לאינטרנט על ידי פרויקט תהיל"ה; מתן עדיפות לפרויקטים של צמצום הפער הדיגיטלי בשכבות האוכלוסיה, כגון פרויקט להב"ה וכו'.

איציק כהן, סגן בכיר לחשב הכללי, אומר שהתקדמות של מדינת ישראל במסגרת ממשל זמין הינה רציפה ומתמדת ומגמה זו תמשך גם בשנים 2003 ו-2004.

איציק, בהיותו הרגולטור של ממשל זמין יעשה ימים כלילות למען קידום השירות לאזרח, למען אינטגרציה טובה יותר בין משרדי הממשלה ויישום הלכה למעשה בכול תחומי עבודתו והפיכת "ממשל זמין" לפרויקט כלל לאומי.

אלי לנדאו ואבי בליזובסקי

לראשונה בישראל:

תצוגה חיה של ממשל זמין בוועידת העסקים e-govonline

יהודה קונפורטס

שורה של משרדי ממשלה, מוסדות ציבור, צבא וביטחון יציגו לראשונה בישראל את הפרויקטים שלהם בתחום ממשל זמין, במסגרת תערוכה מיוחדת, שתלווה את ועידת העסקים ממשל זמין, e-govonline, שתתקיים ב-1.8.2002 במלון דניאל הרצליה.

זוהי ועידת העסקים השנייה שעורכת השנה קבוצת אנשים ומחשבים.

בוועידת העסקים שתתקיים כאמור בתחילת אוגוסט יושם דגש על פרויקטים ויישומים בפועל של קשרי ממשלה עם תעשייה ואזרחים באמצעות הטכנולוגיה, החל מטלפונים וכלה באתרי אינטרנט. הוועידה נערכת בשיתוף עם לשכת סגן החשב הכללי של האוצר, מר איציק כהן ולשכת הפרסום הממשלתית שאחראית על תצוגת משרדי הממשלה ומוסדות הציבור.

בוועידה ישתתפו נציגי החברות המובילות העובדות עם הממשלה, שפרשו חסותן על האירוע, וכן אורחים מהכנסת והממשלה. במהלך החלק הראשון של הוועידה יתקיים מרתון מנמ"רי ממשלה, שיציגו בקצרה כל אחד את הישגיהם, ולאחר מכן פנל משותף בהשתתפות כל המנמ"רים והקהל. לכנס מוזמנים כאלף מנהלים בכירים, מנהלי מערכות מידע, מנהלי כספים ומקבלי החלטות בענף ה-IT ובמשק.

מסימני המשבר הכלכלי:

טלדיסק מקפיאה זמנית פעילותה. המנכ"ל ראובני מנסה להציל את החברה

ספקית מוצרי האחסון הוותיקה טלדיסק, בבעלותו של דורון ראובני, הודיעה ללקוחותיה ולספקיה כי היא נאלצת להפסיק זמנית את פעילותה עקב קשיי נזילות שנקלעה אליהם.

מנכ"ל החברה הודיע כי הוא ממשיך במאמצים להבריא את החברה, אולם החליט להקפיא בינתיים את הפעילות כדי לא לפגוע בספקים. כך נודע לאנשים ומחשבים ממקורות בשוק האחסון.

לפני שלושה שבועות הוציא ראובני מכתב לכל הלקוחות והספקים, שבו הוא מתאר את המאמצים שעשה להבריא את החברה, שנפגעה, לדבריו, מהמשבר הקשה הפוקד את המשק המקומי והעולמי.

ראובני אומר במכתבו, כי ניסה בחודשים האחרונים לחפש שותף שיחזק את מבנה ההון של החברה או במקביל שותף אסטרטגי שיסייע בקידום המכירות של החברה. במקביל פנה ראובני לבנקים להגדלת קווי האשראי, אולם סירובם שלא אלה, וגם תשובה שלילית מאחד המשקיעים, הביאו אותו להחלטה להקפיא את פעילות החברה מול ספקיה ולקוחותיה עד הודעה חדשה ולנסות להבריא אותה בקרוב.

עובדי טלדסיק, שקיבלו מכתב זה בסוף שבוע, נתבקשו לצאת לחופשה. במלים מרגשות פנה אליהם ראובני ואמר: " השקעתי בחברה את כל ממוני וכל שנותיו היפות, אך לצערי אין בכוחי להתמודד עם המשבר... צעד ההקפאה נבע מכישלוני האישי להבטיח עבור החברה תזרים מזומנים, שיאפשר לה לעמוד בהתחייבותיה, וכישלון מאמצי להתקשר עם משקיע שיסייע בייצוב החברה... אני תקווה שבימים הקרובים אוכל להודיעכם על הצלחת המאמצים הנוספים הננקטים בימים אלה להצלת החברה".

ראובני מציין במכתבו, כי אף אחד מהעובדים לא ייפגע מהקפאת הפעילות וכי כל הזכויות הסוציאליות שלהם מובטחות וישולמו להם כחוק.

גורם בכיר בענף האחסון ציין, כי המשבר והתחרות הקשה שהביאה למלחמת מחירים פגעה יותר מכל בחברה הוותיקה. אותו גורם שב והזהיר כי על הלקוחות להפיק לקח חשוב ממקרים כאלו ולבדוק היטב ממי הם רוכשים והיכן הם משקיעים את כספם בתחומים רגישים כמו דיסקים, סטורג', גם אם המחירים נראים לכאורה זולים ואטרקטיביים.

אותו גורם העריך, כי לקוחות החברה לא ייפגעו וכי הוא משוכנע שהספקים הראשיים שמהם רכשה טלדיסק ציוד ובשמם פעלה ימשיכו לתמוך בלקוחות ככל שיידרש. ההערכה בשוק היא, שעיקר החובות של החברה הם מול הבנקים.

ג'ון בן זקן

גלעד רבינוביץ, יו"ר קבוצת זאבי ומנכ"ל מלם:

...ט להחרים אתרי אינטרנט שפוגעים בפרטיות שלנו"

...ארגונים וגופים רבים אוספים עלינו מידע ...ך הגלישה באינטרנט. אנו איננו יודעים ...סף איזה מידע, ומה הוא עושה איתו. אני ...להחרים אתרים שפוגעים בפרטיות ...וליידע חברים ומכרים על כך".

...אמר גלעד רבינוביץ, יו"ר קבוצת זאבי ...קבוצת מלם, בהרצאתו בכנס השנתי על ...האינטרנט על החברה, שהתקיים ביוזמת ...אשנב במכללת לוינסקי בתל-אביב בסוף ...י.

...ביץ אמר, כי גופים רבים - פרטיים ..., רוצים לאסוף עלינו מידע דרך ... "כולם רוצים לדעת כמה שיותר - כל ... מחיר", אמר רבינוביץ. לדבריו, גופי ...ס הבינו כי האינטרנט מהווה מקור ... ביותר על אזרחים.

...המידע מתבצע במגוון אמצעים, כמו ...תובת URL להעברת מידע, שימוש ...(Cookies) שתולות במחשבי הגולשים, ...כניקות פרסונליזציה ושיווק אחד ...בת מאגרי מידע מקוונים ולא מקוונים, העברת מידע דרך מכירה ושיתופי פעולה בין גופים, ושתילת "סוכנים" במחשב שלנו באמצעות יישומים "תמימים".

גלעד רבינוביץ אמר, כי לדעתו לא נעשה היום עדיין שימוש באיסוף וניתוח המידע על הגולשים, אך הטכנולוגיה מפחידה. במיוחד ציין רבינוביץ את האיום הטמון בהצלבת מאגרי מידע: "מחר גופים יצליבו ביניהם מידע. יש פרטים שאנו נותנים לגורם אחד ופרטים אחרים לגורם אחר, כשאין לנו כל כוונה שהפרטים יוצלבו ביניהם. יש גם מסחר ער ברשימות לקוחות איכותיות. המחיר בארה"ב נע בין 500-5 דולר לרשומה, וחלק מצבירת המידע והצלבתו מתבצעים כאשר תאגידים וחברות מתמזגים ביניהם".

רבינוביץ קרא לנקיטה של מגוון צעדים במישור הציבורי להגנה על הפרטיות באינטרנט, החל מחינוך, דרך התאגדויות צרכניות, חשיפת מפירים בכלי התקשורת, הגשת תביעות ייצוגיות, ופעילות לחקיקה יחד עם אכיפה וענישה הולמת.

אבטחות צריך לקיים

מוקד אבטחת מידע

שלום ידידי המאבטחים והמאובטחים,


גלעד ירון *

באוניברסיטת קרנגי מלון בארה"ב נמצא מרכז מידע חשוב בתחום אבטחת המידע CERT - ראשי תיבות של Computer Emergency Response Team.

מרכז זה, הממומן על-ידי ממשלת ארצות הברית, עוסק באיתור נקודות תורפה במערכות מחשב, טיפול באירועי אבטחה, הפצת התראות בדבר מפגעים, מחקר והדרכה שמטרתם לשפר את רמת האבטחה במערכות מחשב (www.cert.org).

לאחרונה הוכרז על כוונותיו של הנשיא בוש להקים מוקד לאומי לאבטחת מידע בשיתוף בין ארגון ממשלתי - Federal Computer Incident Center - FedCIRC וה-CERT במסגרת המשרד החדש שמוקם בממשלתו, העוסק בביטחון פנים.

מטרת המוקד היא לספק תמונה מלאה של הסיכונים העומדים בפני התשתיות הקריטיות בארה"ב ולמסד קו הגנה ראשון מפני התקפות אלה. המוקד החדש ירכז מידע שמקורו בחיישנים שונים במערכות הממשלתיות, ינתח ויציג אותו דרך פורטל מרכזי. המרכז יאפשר למנהלים לחזות התקפות שמקורן ברשת מבעוד מועד ולהיערך להגנה מפניהן. המרכז ייכנס לפעילות מבצעית מלאה בשנת 2003.

מאמץ כזה אינו פשוט. איסוף מידע אבטחתי ממקורות שונים מצריך תכנון מראש, הלוקח בחשבון את הנקודות הבאות: מקורות המידע ואיכותו; כמות המידע - שהיער לא יסתיר את העצים; פורמט המידע - איחוד ונרמול הנתונים כך שניתן יהיה לנתחו באופן אחיד; ניתוח חכם של אירועים ומגמות - מה קרה, מה קורה, מה יקרה; הגנה על המידע על הגנה על המידע.

מוקד אבטחת מידע ברמה הלאומית הינו אתגר חשוב ומורכב. דברים שרואים משם, כדאי לקחת לתשומת לבנו גם כאן! אך לפני שניגשים לפתרון בעיות העולם...

מוקד אבטחת מידע הוא חיוני לכל ארגון וארגון. רוב רובם של הארגונים היום משתמשים במערכות מיחשוב כתשתית ארגונית מרכזית. פגיעה בזמינות, חשאיות או שלמות המידע במערכות אלה עלולה לגרום נזק גדול, שיתבטא בפגיעה עסקית חמורה ולעתים יגיע עד כדי פגיעה בנפש.

להתראות בטור הבא, ועד אז - שמרו על עצמכם!

תגובות, רעיונות, הצעות, מחמאות ומחאות יתקבלו בברכה,

שלכם, גלעד Gilad.Yaron@ca.com

• גלעד ירון - ראש תחום אבטחת מידע CA ישראל

התמיכה באינפורמיקס תימשך עד 2006

יבמ הודיעה כי במסגרת מחויבותה לתמיכה ולאספקת שירותים ללקוחות אינפורמיקס היא מתחייבת להמשיך ולתמוך במשתמשי Informix Dynamic Server (IDS) ברחבי העולם עד שנת 2006 לפחות. כזכור, יבמ רכשה את חברת אינפורמיקס בחודש יולי 2001.

כך נמסר מחברת קומסופט טכנולוגיות מקבוצת פורמולה, שייצגה בעבר בארץ את חברת אינפורמיקס וכיום היא מפיצה ראשית בישראל של מוצרי התוכנה של יבמ: DB2, DataMng WebSphere ולוטוס.

בין משתמשי מוצרי אינפורמיקס בישראל: אלביט, בזק בינלאומי, דיזנהויז, קומברס ואחרים.

יהודה קונפורטס

BEA מכריזה על WebLogic Platform 7

חברת BEA System חשפה את חבילת ה-WebLogic Platform 7 - פתרון משולב הכולל את הפורטל, שרת היישומים וכלי האינטגרציה של החברה. תאריך זמינות השוק של החבילה יוכרז בכנס ה-eWorld Europe של החברה בפריז.

בנוסף, BEA תחשוף גם את מכונת הג'אווה הווירטואלית שלה, המכונה WebLogic jRockit, המיועדת להביא את ביצועי שרת היישומים לרמה אופטימלית בהפעלה על גבי שרתי Linux או Windows. לא נמסרו עדיין מחירים למוצרים החדשים.

מגה נט: פרויקט במשרד העבודה האמריקני

חברת מגה נט האמריקנית (Meganet), בבעלות הישראלי שאול בקל, שפיתחה את מנוע ההצפנה Virtual Matrix Encryption) VME), ביצעה את השלב השני בפרויקט רחב היקף להצפנת מידע וחתימות דיגיטליות, הנערך במשרד העבודה האמריקני.

עבור שלב זה קיבלה מגה נט 3 מיליון דולרים. עבור השלב הראשוני קיבלה מגה נט יותר מ-4 מיליון דולרים. על פי ההערכות, מגה נט צפויה להגיע להכנסות של יותר מ-20 מיליון דולרים בשנתיים הקרובות.

הפרויקט כולל את כל משתמשי הקצה במשרד העבודה האמריקני ובהמשך יורחב גם בקרב גורמים ב-50 מדינות נוספות, העומדים בקשרי עבודה וחולקים מידע עם משרד העבודה האמריקני.

i2 מדווחת על הפסד רבעוני שני ברציפות; שני מנהלים התפטרו

יצרנית תוכנת שרשרת האספקה i2 ממשיכה בפיטורי מנהלים ובניסיון לעצור את ההפסדים. החברה דיווחה על הפסד צפוי בין 85 ל-88 מיליון דולרים מתוך סך הכנסות של כ-120 מיליון דולרים ברבעון השני, שהסתיים ב-30 ביוני.

ההכנסות ממכירת רשיונות ברבעון זה צפויות להגיע לכ-25 מיליון דולרים. ברבעון המקביל אשתקד הגיעו הכנסות החברה ל-241 מיליון דולרים, כולל הכנסות מרשיונות בסך 106 מיליון דולרים.

החברה גם מסרה כי קיבלה את התפטרותם של פיליפ קרופורד, נשיא i2 אירופה, המזה"ת ואפריקה, ושל קטרינה רוש, מנהלת השיווק הראשית של החברה.

i2 מסרה, כי הבכירים עזבו כדי לנצל הזדמנויות תעסוקתיות אחרות. הצטמקות הכנסות החברה כבר גרמו לפרישתו של המנכ"ל הקודם גרג בריידי באפריל ולמינויו מחדש של המייסד, סאנג'יב סינדהו כיו"ר ומנכ"ל.

סינדהו מאשים את החולשה הכללית בשוק התוכנה בהפסדי החברה, ואולם הוא חוזה כי קיצוצים נוספים עשויים להביא את i2 לנקודת האיזון בתוך שניים עד ארבעה רבעונים. "אנחנו יכולים להיעשות רזים יותר, ונהפוך להיות ארגון יעיל יותר", אמר סינדהו. "אנחנו נהיה מוכנים לשינוי במגמה כאשר הוא יקרה."

במקביל הודיעה i2 כי השלימה יותר מ-50 פרויקטים אצל לקוחות בתחום ההיי-טק, וחתמה על כמה חוזים גדולים עם לקוחות בשני הרבעונים האחרונים. בין הלקוחות הללו הן החברות Avnet, Fairchild, Infinion ו-Inventec.

בנוסף חתמה i2 על כמה הסכמים חדשים ומורחבים עם לקוחות טכנולוגיים, כולל LG, מיצובישי אלקטריק, NEC ונוקיה.

"משמח מאוד לשמוע לקוחות מדברים על הצלחותיהם העסקיות ומייחסים חלק מכך ל-i2", אמר סידהו. "אני מאמין כי שילוב ייחודי זה של התוכנה שלנו והבנת האתגרים העסקיים שבפניהם ניצבות חברות טכנולוגיה, הוא זה המאפשר לנו להמשיך ולהצליח בשוק ההיי-טק".

Steve Konicki, InformationWeek

יבמ תמכור חלק מחטיבת המיקרואלקטרוניקה

יבמ ממשיכה לעצב מחדש את עסקי המיקרואלקטרוניקה שלה. החברה מתכננת למכור את עסקי חטיבת Mylex microelectronics המייצרת בקרי RAID, לחברת LSI Logic בעסקת מזומנים. אף אחת מהחברות לא מסרה את פרטי העסקה האמורה להיסגר ב-30 בספטמבר.

ביוני הודיעה יבמ כי היא מבקשת להתמקד בתכנון שבבים ללקוחות בקצה העליון וליצרני שבבים, כמו גם במתן שירותי תכנון טכנולוגי. חטיבת מיילקס, שפיתחה חומרה לצרכנים בקצה התחתון אינה מתאימה לתוכניות אלה.

LSI Logic, יצרנית מוצרי תקשורת, מוצרי צריכה אלקטרוניים ושבבים לאחסון מתכננת להשתמש בבקרים של מיילקס לשבבים בייצור המוני ולמערכות איחסון מודולריות, אומר תום גאורגנס, נשיא החברה. LSI Logic תמשיך לפתח את מוצרי החומרה והתוכנה, וכן תשאיר בעבודתם את המהנדסים ואת אנשי המכירות של החברה. LSI גם תקבל לידיה את לקוחות מיילקס ובהם יבמ, NEC ופוג'יטסו-סימנס.

יבמ רכשה את מיילקס ב-1999 תמורת 240 מיליון דולרים והיא שילבה אותה בחטיבת מערכות האחסון ומאוחר יותר בחטיבת המיקרו אלקטרוניקה. כזכור, לפני כחודש מכרה יבמ את חטיבת הדיסקים הקשיחים להיטאצ'י תמורת שני מיליארד דולרים.

Larry Greenemeier, InformationWeek

צמצומי עובדים ב-HP וב-EDS

ספקית שירותי המיחשוב, EDS, תפטר 2,000 מעובדיה, שהם 1.4 אחוזים מכוח האדם. בשיחת ועידה עם אנליסטים הכחיש יו"ר ומנכ"ל החברה דיק בראון כי הפיטורים נובעים מהחוזה שיש לחברה עם וורלדקום למשך 11 שנים. לדברי בראון, הפיטורים הם חלק טבעי של תחום הייעוץ.

חוקרים הבוחנים את וורלדקום לא בטוחים ש-EDS תצא נקייה מהסיפור. מניותיה נפלו מיד לאחר חשיפת פרשת ניפוח ההכנסות של וורלדקום ב-35 אחוזים. בינתיים מודאגים המשקיעים גם מתוצאותיה של EDS עצמה. בראון מסתייג מכך ואומר: "מערכות החשבונאות שלנו ב-EDS הם ברורות, שמרניות ומלאות."

● HP השלימה הכנות לצמצום עוד 300 מישרות בחברה, בעקבות סגירת מפעל הרכבה בניו ג'רסי. זהו מפעל ההרכבה הראשון שנסגר, מאז המיזוג.

כזכור, HP התחייבה לקצץ 15 אלף עובדים ולחסוך שלושה מיליארד דולרים ברמה שנתית, כתוצאה מהמיזוג ואחת הדרכים לכך היא איחוד קווי ייצור וסגירת קווים שאינם יעילים או נדרשים.

קו ההרכבה בניו ג'רסי פעל על שטח של 250 אלף מ"ר והוא היה הקטן מבין מפעלי ההרכבה של החברה הפועלים בארצות הברית, בעיקר לתחום המחשבים הניידים והשולחניים. עם זאת הודיעה החברה כי תנייד שלושה קווי ייצור לאינדיאנה, ולעובדים הוצע לעבור לשם או לקבל פיצויים.

Eileen Colkin, InformationWeek
ויהודה קונפורטס

HP ו-Raytheon מקשיחים את iPAC Compact PC



HP הכריזה, כי תשתף פעולה עם חברת רייטיון כהרחבה להסכם הרשיון הטכנולוגי, שנחתם במקור בשנת 1986 עם חברת קומפאק, בתחום ה- iPAQ של HP.

במסגרת הסכם זה, תייצר ותשווק חברת רייטיון את האגאמה (Agama) - מחשב כף-יד מוקשח המבוסס על iPAQ - ותארוז אותו מחדש בכדי שיוכל לעמוד בתנאים סביבתיים קיצוניים הנחוצים לשימושים צבאיים ותעשייתיים. על פי דו״ח שבוצע על ידי חברת Venture Development במארס אשתקד, צפוי שוק מחשבי כף-יד המוקשחים להגיע לכ- 130 מיליון דולרים עד שנת 2005.

אגאמה של רייטיון הוא אחד ממוצרי המחשבים המוקשחים לסביבה רחבה, המסחריים מן המדף (E2COTS), המותאמים לצרכים הכללים של הצבא, התעשייה הכבדה ושוקי גומחה. לקוחות בשווקים אלו נדרשים למוצרים שיכולים לעמוד בתנאים סביבתיים עוינים, כגון טמפרטורות קיצוניות, מכות חזקות, רעידות ולחות. אגאמה יהיה זמין לשיווק בקיץ 2002.

אינפורמטיקה חושפת חבילת תוכנה לתחום הבריאות

מנהלי מערכות מידע בענף הבריאות ממהרים ליישם תקנים שנקבעו על ידי החוק לנשיאה באחריות ולניידות בתחום ביטוח הבריאות. חברת אינפורמטיקה חשפה תוכנה להעברה ושילוב של נתונים, על מנת להקל על מטלה זו.

ארגונים רבים בתחום הבריאות, בתי חולים וחברות ביטוח משתמשים בטכנולוגיית EDI קניינית על מנת להעביר בתקשורת ולעבד טרנזקציות כגון תביעות. אולם החוק מחייב שימוש במערכי נתונים ובקודים תקניים על מנת להעביר עסקאות כאלה באמצעות תקשורת. משקיפים אומרים, כי בעוד המועד האחרון ליישום תקנים אלו הינו למראית עין אוקטובר, הרי חברות רבות בתחום הטיפול הבריאותי - אם לא רובן - אמורות לבקש הארכה של שנה מהמשרד לשירותי בריאות. הפתרון של אינפורמטיקה יפעל כצומת בין מערכות הטרנזקציות של החברות, ההופכות את הנתונים ממפורמטים קנייניים הנוצרים על ידי מערכות מיחשוב מסורתיות, לפורמטים לשידור, התואמים את החוק החדש. המערכת אוספת נתונים במאגר נתונים תפעולי ובמחסן נתונים לצורך אנליזה.

חבילת התוכנה של אינפורמטיקה כוללת את PowerCenterRT - פלטפורמת שילוב והמרת נתונים בזמן אמת שהוכרזה לאחרונה, תוכנת PowerCenter Distributed Opticon לשילוב עם מערכות מרוחקות, ומרכיבים עסקיים חדשים שהוגדרו בחוק החדש. המרכיבים מספקים יכולת המרה תחבירית וסמנטית של נתונים, כולל פילטרים, lookups, הגדרות metadata וצבירות נתונים. לדוגמה - המערכת ממירה את 55 הקודים האתניים הנמצאים בשימוש ספקי הבריאות בקליפורניה ל-15 קודים המוגדרים בחוק החדש. חבילת התוכנה גם תכלול את השרת האנליטי של אינפורמטיקה לניתוח נתונים.

אינפורמטיקה מיוצגת בישראל על ידי אמן מחשבים.

Rick Whiting, InformationWeek

יבם נלחמת בדואר הזבל

בניסיון להגן על המשתמשים באינטרנט ממתקפות "דואר הזבל" (Spam) ההולך ומתרבה ברשת, מתכוונת יבם לכלול בחבילת התוכנה החדשה של לוטוס דומינו 6 פונקציות חדשות למניעת הצפות תיבות המשתמשים בדואר כזה.

לעומת הגישה הרווחת במוצרים מתחרים, המבצעים את תהליך האיתור והחסימה של דואר בלתי רצוי רק ברמת משתמש הקצה - ממקמת לוטוס-יבם את המערכת החוסמת שלה ברמת השרת. כך, יכולים מנהלי המערכת לשלוט טוב יותר בדברי הדואר המגיעים אל משתמשי הקצה - ולא להמתין לנקיטת פעולה יזומה על ידי כל משתמש כזה.

PlumTree - עסקה בבואינג

חברת PlumTree משלימה בימים אלה מכירה והטמעה של הפורטל הארגוני מתוצרתה בחברת בואינג.

הפורטל הארגוני של חברת Plumtree, המוטמע בחברת בואינג, משמש את 200,000 עובדי החברה, וישמש עבורם כפונקציה מרכזית לעבודה השוטפת של כל הדרגים בארגון. הפורטל מושתת על טכנולוגיה של מיקרוסופט.

CA תגן על סאן פלגרינו

CA הודיעה כי סן פלגרינו, יצרנית מים מינרליים מוגזים גדולה באיטליה, בחרה בפתרונות האבטחה eTrust של CA להגנה על נכסי מידע חיוניים, ניהול חשבונות משתמשים, מרכזי והפעלת single sign-on למגוון יישומים.

בנוסף להגנה על הנתונים החיוניים לסן פלגרינו, אבטחת מיחשוב חשובה להגנה על מותג סן פלגרינו שצרכנים בוטחים בו. סן פלגרינו בחרה ב-CA כשותפתה להגנת הנתונים ומערכות המיחשוב שלה לאחר הערכה מקיפה של ספקים מתחרים.

מנכ"ל נובל מעודד מרכישת סילברסטרים

רכישתה של חברת התוכנה סילברסטרים על ידי נובל מקדמת את תוכניותיה של זו להפוך לשחקנית שירותי Web מרכזית ומספקת שפע הזדמנויות לשותפי הערוץ. כך אמר ג'ק מסמן, יו"ר ומנכ"ל נובל.

מערך מוצרי סילברסטרים, במיוחד שרת היישומים שלה מבוסס J2EE, יהיו חוד החנית של הפיכתה של נובל לחברת פלטפורמת ופתרונות איביזנס, אמר מסמן בראיון בשבוע שעבר. "אני חושב שמוצר שרת היישומים שאנו מקבלים מסילברסטרים הוא מנצח אמיתי עבור האסטרטגיה ועבור ערוץ השיווק", אמר מסמן, שציין כי העסקה, שהיקפה 212 מיליון דולרים, צפויה להיסגר באמצע יולי או אמצע אוגוסט, עם קבלת האישור מבעלי המניות.

Elizabeth Montalbano, CRN

ה-FBI: התקפת סייבר טרור קרובה מאוד

התקפת סייבר טרור על תשתיות האינטרנט הלאומיות של ארצות הברית, קרובה מתמיד. כך אמר פקיד בכיר מאוד ב-FBI בריאיון לשבועון CRN. אותו פקיד הדגיש כי קידוד נכון הצפנה והגנה נכונה על המידע עשויה למזער תוצאות התקפה זו.

הדובר שדיבר בתערוכת PCEXPO הוא הרלוד הנדרשוט, האחראי על כל נושא אבטחת המידע בארגון, אמר עוד כי החוליה החלשה בכל הארגונים החשובים שלהם תשתיות לאומיות היא הבעייתיות בהגנה על הרשתות שלהם. הטרוריסטים ניצלו עד היום את האינטרנט לצרכי דואר אלקטרוני, תקשורת, פורומים ומחקר על הרשת, אבל ברור לכולם כי כעת הם עוברים לשלב הבא, לערער ולהרוס את תשתיות האינטרנט הלאומיות. "זה הולך לקרות, אני אומר לכם" אמר הנדרשוט.

למרות שלכאורה התקפות על ווב אינן סיבה לדאגה מיידית, הממשלה מעודדת יישום של מיחסון נתונים חכם ודטה מיינינג על אפליקציות קריטיות כגון מידע על מערכות המים חשמל וגז במדינה, שתלויות לא מעט באינטרנט. הממשל כבר העביר אזהרות מפורשות לגופים מסחריים וציבוריים, שהפעילות שלהם יושבת על תשתית אינטרנטית, ופגיעה בתשתיות עלולה לשבש את פעילותם.

הסיוט הגדול ביותר של ה-FBI, התוודה הדובר, הוא שילוב קטלני ומתומזן של התקפה חוזרת נוסח ה-11 בספטמבר עם התקפת סייבר טרור, בעיקר על שירותי חירום שמבוססים על תקשורת בווב.

הנדרשוט הודה כי התשתיות הישנות של ה-FBI כבר הוכיחו כשלים ברשתות ההגנה הלאומית. הוא סיפר לנוכחים כיצד הצליחו אנשיו לפרוץ בקלות לשורה ארוכה של עסקים באזור וושינגטון, בעזרת מחשב נייד, טרנזיסטורים משומשים, מיכלי הדפסה ריקים. התקשורת האלחוטית תפסה תאוצה רבה, אמר הפקיד הבכיר ב-FBI, אבל אבטחת המידע לא הצליחה להדביק אותה.

יהודה קונפורטס

HP, אורקל ו-Red Hat מציגות פתרונות אשכול מבוססי לינוקס; נטוורק אפליינס תתמוך ב-Oracle 9i

HP הכריזה על שיתוף פעולה עם חברת אורקל ועם חברת Red Hat, שמטרתו לספק סביבת RAC (Oracle9i Real Applications Cluster), המבוססת על שרתי HP ProLiant580.

שיתוף פעולה זה, המתבסס על מערכת יחסים ארוכת שנים בין החברות, מבטיח ללקוחות את היכולת לשלב את בסיס הנתונים Oracle 9i וטכנולוגיית 9iRAC כפלטפורמה אמינה ומוכחת לצורך יישומים עסקיים גם בסביבת לינוקס Red Hat.

עד לפני שנה הייתה HP החברה הראשונה, שהציגה פתרון כולל של Real Application Clusters Oracle9i על שרתי HP ProLiant DL580. העבודה המשותפת של HP ואורקל בתחומי יכולת השדרוג ושיפור הביצועים יצרה התמחות של השתיים בסביבת שרתים.

ציאק רוזואט, סגן נשיא, שרתי נתונים, אורקל מוסר: "בזכות עבודה צמודה עם HP, מסוגלת אורקל לספק פתרונות המשלבים את מוצרי בסיסי הנתונים של Oracle9i, כולל Oracle9i RAC, עם מערכת הפעלה לינוקס של רד האט.

ביחד, בנינו תשתית גמישה ועמידה לתקלות, המספקת רמה גבוהה של יכולות ארגוניות ללקוחותינו. וכל זאת במחיר בר השגה."

על פי הנתונים של IDC לסיכום פעילות רבעון ראשון לשנת 2002 נקבע, כי שרתי HP ProLiant מבוססי אינטל ולינוקס ממשיכים להוביל את שוק השרתים באירופה עם נתח שוק של 34.7 אחוזים.

תוצאות הרבעון הראשון מציגות למעשה את הרבעון ה-16 ברציפות, שבו ממוצבים שרתי ProLiant בראש הטבלה ומובילים את האספקות באירופה.

• **חברת NETWORK APPLIANCE הכריזה על השלמת ההסמכה ל-Real Application Clusters (RAC) לבסיס הנתונים 9i של אורקל, הרצים על מערכת ההפעלה RedHat Linux.**

ההסמכה ממחישה את היחסים המתהדקים בין Network Appliance לאורקל ומשתקפים במחויבותן של שתי החברות לאספקת פתרונות משולבים של ניהול נתונים ואחסון, המפחיתים את עלות הבעלות הודות לפשטות ההטמעה ושיתוף פעולה בשירותי התמיכה.

קומסופט: התמיכה במסד הנתונים Informix תימשך לפחות עד 2006

יבמ הודיעה כי במסגרת מחויבותה לתמיכה ולאספקת שירותים ללקוחות אינפורמיקס היא מתחייבת להמשיך ולתמוך במשתמשי Informix Dynamic Server (IDS) ברחבי העולם עד שנת 2006 לפחות. יבמ רכשה את חברת אינפורמיקס בחודש יולי 2001.

כך נמסר מחברת קומסופט טכנולוגיות מקבוצת פורמולה, שייצגה בעבר בארץ את חברת אינפורמיקס וכיום היא מפיצה ראשית בישראל של מוצרי התוכנה של יבמ: DB2, WebSphere, DataMng ולוטוס.

בין משתמשי מוצרי אינפורמיקס בישראל: אלביט, בזק בינלאומי, דיזנהויז, קומברס ואחרים.

יהודה קונפורטס

חברת המחקר הבינ"ל גיגה אינפורמיישן גרופ:

אבטחת משופרת, אינטגרציה בין המערכות ו-ROI - בין המגמות הבולטות בשנת 2002

"אנחנו בתקופה, שבה עדיין השיקולים המובילים הם שליטה וצמצום בהוצאות, ניסיון להגיע לרווחיות או לשמור עליה, ובבד בבד התמודדות עם מצב של אי ודאות בשווקים", כך כותב ריצ'ארד פישרה, אנליסט בכיר בחברת המחקר והייעוץ הבינלאומית גיגה אינפורמיישן גרופ, בנייר עבודה חדש ללקוחותיו.

פישרה אומר כי מצב הכלכלה הגלובלית השתפר מעט לעומת תחילת שנת 2002, אולם מצב הרוח הכללי הוא עדיין של זהירות וחשש, וזה בהחלט משפיע על כל האווירה בתחום השקעות במערכות מידע. נייר העבודה נכתב תוך שיתוף פעולה בין כמה אנליסטים של גיגה, המכסים תחומי מחקר שונים.

גיגה מציינת, כי השינוי במנטליות הארגונית ממשיך להשפיע, כאשר עיקר המיקוד כיום הוא בחיסכון בהוצאות מצד אחד, ובהוצאת הערך המקסימלי מתוך המערכות הקיימות, מצד שני. ארגונים נמנעים כיום מביצוע שינויי פרדיגמות מהותיים, וכבר אי אפשר למצוא ארגונים המשקיעים במערכות חדשניות רק מתוך פחד שהמתחרים יעקפו אותם בתחום זה; הארגונים משקיעים במערכות רק כאשר הם יכולים לראות החזר ברור ומהיר על השקעתם זו.

"נקודה מעניינת היא, שבששת החודשים שעברו אנחנו יכולים לראות כיצד ההשקעות בתחום ההמשכיות העסקית וההתאוששות מאסון, ש קיבלו דחיפה אדירה בעקבות אירועי ה-11 בספטמבר, חוזרים למקומם הטבעי בזירה. תחומים אלה עדיין מקבלים יותר השקעות מאשר בעבר, אולם כיום מתחרים תקציבים אלה מול קדימויות עסקיות אחרות, ולא בהכרח מקבלים אישור אוטומטי, כפי שניתן היה לצפות לאחר אירועי הטרור שהתרחשו. כמה מהר שאנחנו שוכחים דברים שקרו רק לא מזמן", אומר פישרה.

מגמות קיימות וצפויות

החזר מיידי על ההוצאה: החזר מיידי וברור על ההוצאה הוא עדיין הדרישה המרכזית לצורך הצדקת כל השקעה בתחום ה-IT.

דרישה לאבטחה משופרת: יצרני פורטלים, יצרני התקנים אלחוטיים ויצרנים אחרים מגבירים את האבטחה המובנית לתוך המערכות שלהם.

דרישה מוגברת לאיחוד ואינטגרציה בין מערכות: התחום של ארכיטקטורה ארגונית תופס חשיבות הולכת וגדלה כאשר הפוקוס הופך להיות איחוד בין מערכות ותהליכים.

האלחוט נכנס למרכז הזירה אבל המכשירים בעייתיים. בעוד שירותים אלחוטיים שונים המוצעים על ידי ספקי שירותים ימשיכו להשתפר מבחינת ביצועים וכיסוי גיאוגרפי, המכשירים עצמם נשארים בגדר בעיה. סוגים שונים של משתמשים יזדקקו לקומבינציות שונות של מכשירי מידע וקול, המספקים מגוון של יכולות שונות אלה מאלה, והמכשירים הקיימים כיום בשוק עדיין אינם עונים על הצרכים.

עניין מתגבר ב-J2EE וב-NET. של מיקרוסופט. 75 אחוזים מהחברות הגדולות בצפון אמריקה אימצו עד היום את J2EE כפלטפורמה אסטרטגית לפיתוח. יחד עם זאת, שירותי אינטרנט הם "הדבר הגדול הבא", והפלטפורמה המובילה בתחום זה תהיה NET. של מיקרוסופט, כאשר היא תושך, למרות שלרוב יצרני J2EE יש רמה מסוימת של תמיכה בשירותי אינטרנט כבר כיום.

הגידול בתחום מיקור החוץ (outsourcing) ימשיך להיות בין 10 ל-20 אחוזים בשנה, כאשר הגידול המשמעותי ביותר יהיה במיקור חוץ של תהליכים עסקיים (כלומר ביצוע הזמנות, ניהול הזדמנויות וכדומה).

יהודה קונפורטס

מחשוב אישי כפול מיליארד

מספר המחשבים האישיים שסופקו הגיע לציון דרך משמעותי • חדשנות בפיתוחי סיליקון ושווקים מתעוררים הם הכוחות שיניעו את התעשייה במחזור הצמיחה הבא שלה

אבי בליזובסקי

סובבו את מחוגי השעון לאחור ב-25 שנים בערך, לשנת 1974. ריצ׳רד ניקסון הוא נשיא ארצות-הברית, ״הסנדק חלק 2״ זוכה באוסקר לסרט הטוב ביותר, ומוחמד עלי מחזיר לעצמו את תואר אלוף העולם באגרוף.

1974 הייתה גם שנת מפנה טכנולוגית, שהחלה עם המיקרו מעבדים הראשונים, שהפכו למוח של המחשב האישי הראשון שהצליח מבחינה מסחרית והפך למוצר זמין לכל. למרות שבאותה עת סברו רבים שמדובר במכשיר עתידני, Altair 8800 הוכיח את עצמו כדבר ממשי ביותר עם שבב אינטל 8080, שרץ בקרביו במהירות של 2 מיליון סיבובים לשנייה (2 מגהרץ). נריץ את הסרט קדימה להווה, והשלכותיו של אירוע זה יתחוורו לכם. כיום, צרכנים יכולים לקנות מחשב אישי עם מעבד אינטל פנטיום 4, הפועל במהירות של 2.53 **מיליארד** סיבובים לשניה (2.53 גיגה הרץ), המעבד המהיר ביותר בעולם כיום.

ב-25 השנים האחרונות השיג המחשב האישי דברים נוספים מלבד מהירות וביצועים מוגברים. הוא גם חולל שינוי מהותי באופן שבו בני אדם ברחבי העולם מתקשרים זה עם זה, עורכים קניות, מבררים מידע, לומדים ומבדרים את עצמם וכן בדרך שבה חברות עושות עסקים. כוחו של המחשב האישי לחולל שינוי, ויותר מכך, העובדה שהוא נמצא בכל מקום, מתחדדים עוד יותר כאשר בוחנים אותם מנקודת מבט סטטיסטית. לדברי חברת האנליסטים גרטנר דטה-קווסט, באפריל 2002 סופק המחשב האישי המיליארד במספר (ראו מסגרת). ציון דרך חשוב זה, המייצג את נתוני המחשבים השולחניים והנישאים של כל יצרני המחשבים האישיים והשבבים בעולם, נושא משמעות מיוחדת לאינטל אשר תרומתה לטכנולוגיית המיקרו מעבדים סייעה להגדיר ולעצב את תעשיית המחשבים האישיים.

המחשב האישי המתוחכם של ימינו הוא מכשיר מרשים. המחשב המיליארד במספר שסופק, מן הסתם מאפשר לבעליו לשלוח דואר אלקטרוני והודעות מיידיות, לגלוש באינטרנט, לנהל את תקציב הבית ויומן המשפחה, לערוך סרטים ביתיים ולצרוב אותם ל-DVD, לערוך מיקסים של מוזיקה דיגיטלית, ליצור אלבומי תמונות ולהוסיף להם קריינות או מוזיקת רקע, לשחק משחקים עתירי פעולה ולעשות עוד אלף דברים - שאת רובם לא ניתן היה אפילו להעלות על הדעת כאשר בני אדם החלו להשתמש ב-Altairs.

״כלי רב עוצמה עבור המוח״

אם אלה הם הישגי הטכנולוגיה בציון הדרך של המחשב האישי המיליארד, כיצד ייראה המחשוב כאשר תגיע התעשייה לצומת הדרכים של המחשב האישי ה-2 מיליארד? התשובה לשאלה זו עשויה להתברר מוקדם ממה שרבים מאיתנו משערים. למרות שנדרשו לתעשייה 25 שנים להגיע לציון הדרך הנוכחי, גרטנר חוזים, שהמספר הכולל של מחשבים אישיים שיסופקו יכפיל את עצמו תוך שש שנים ויגיע ל-2 מיליארד ב-2008.

המיליארד השני של מחשבים אישיים ימצא מן הסתם את בעליו באוכלוסייה הרבה יותר גדולה, אשר כבר היום מסתכמת ב-6.2 מיליארד בני אדם. למרות שמיליארד המחשבים האישיים הראשונים סופקו בעיקר למשתמשים בצפון אמריקה ובאירופה - חלקיק זעיר מאוכלוסיית העולם - הביקוש הגלובלי למכשיר זה מעיד שהצמיחה לרף ה-2 מיליארד תבוא בעיקר משווקים מתעוררים גדולים כגון סין, אמריקה הלטינית ומזרח אירופה. האנשים באזורים אלה מהווים אחוז הרבה יותר גדול מאוכלוסיית העולם והם נוטים לאמץ לחיקם את הטכנולוגיה מהר יותר מאשר עמיתיהם בשווקים מבוססים.

״צריך להתייחס למחשב כאל כלי רב עוצמה עבור המוח,״ אומר מרטין ריינולדס, סגן נשיא בגרטנר דטהקווסט ומחבר דו״ח החברה על המחשב האישי המיליארד במספר. ״במהפכה התעשייתית למדו לקחת מכונות

מחשבים אישיים ואינטרנט - מחברים את העולם

באפריל 2002 הגיעה תעשיית המחשבים האישיים לציון דרך חשוב עם אספקת המחשב האישי המיליארד במספר. ואולם, בעולם יש עוד חמישה מיליארד בני אדם, שמעולם לא חוו שימוש במחשב אישי או באינטרנט. זהו פוטנציאל עצום.

סימני השינוי

- באפריל 2000 סיפקה תעשיית המחשבים האישיים את המחשב האישי המיליארד במספר .
- מספר האתרים באינטרנט גדל מ-50 ב-1993 ל-350 מיליון ב-2001
- בסוף 2001 הייתה לחצי מיליארד בני אדם בעולם גישה לאינטרנט מבתיהם. צפון אמריקה אחראית ל-40 אחוזים ממשתמשי האינטרנט הביתיים, ואירופה, המזרח התיכון ואפריקה מהוות 27 אחוזים. אסיה אחראית ל-22 אחוזים. חלקים אחרים בעולם אחראים ל-11 אחוזים מהשימוש הביתי באינטרנט.
- סינגפור, שאוכלוסייתה 4 מיליון בני אדם, מחזיקה בשיא בשיעור הגישה לאינטרנט - 60 אחוזים ממשקי הבית במדינה מצוידים בגישה לאינטרנט.
- עד היום רק 10 אחוזים מאוכלוסיית העולם הינה מקוונת.
- עד 2003 צפוי אזור אסיה והאוקיינוס השקט לעבור את ארצות-הברית כאזור בעל המספר הגבוה ביותר של משתמשי אינטרנט. הגישה לאינטרנט בהודו צפויה לגדול בממוצע של 44 אחוזים לשנה עד 2005, השנה שבה 21 מיליון בני אדם בהודו יהיו מחוברים לאינטרנט.
- עד 2005 יותר ממחצית משתמשי האינטרנט יהיו דוברי שפה שאינה אנגלית.
- ההכנסות מסחר אלקטרוני באינטרנט ב-2001 הסתכמו ב-615.3 מיליארד דולרים.
- המכירות הקמעוניות צמחו ב-21 אחוזים ל-51.3 מיליארד דולרים בשנה שעברה וצפויות לזנק ב-41 אחוזים ל-72.1 מיליארד דולרים ב-2002. כ-11 אחוזים ממכירות הספרים ב-2001 התבצעו באינטרנט.
- בברזיל, 70 אחוזים מהאוכלוסייה קונים מחשב לראשונה בחייהם.
- על פי הערכות, מספר המחשבים האישיים הנמצאים בשימוש בהודו, שאוכלוסייתה יותר ממיליארד בני אדם, הינו 7 מיליון בלבד.

״אנו צופים שבחמש השנים הבאות, 50 אחוזים מהמחשבים האישיים יימכרו לשווקים מתעוררים,״ אומר קרייג בארט, מנכ״ל אינטל, ומוסיף, כי מספר המחשבים האישיים שיסופקו ברחבי העולם יגיע ל-2 מיליארד ב-2007 או ב-2008.

כה רבים ומצטיין בתחומים רבים כל כך, הוא הפך לדבר מה שכמעט כולם חייבים שיהיה להם."

לאינטל יש תמונה ברורה של תפקידה בקידומו ההדרגתי של המחשב האישי: לשמור על ההתמקדות הבלתי מתפשרת בחדשנות ובהמצאת טכנולוגיות, שיסייעו להביא את התעשייה לגבהים חדשים באמצעות פיתוחים חדשים בטכנולוגיית הסיליקון.



היסטוריה קצרה

אחת עשרה שנים אחרי שאינטל המציאה את המיקרו מעבד, דירג אותו כתב העת U.S. News and World Report ב-1982 כאחד מציוני הדרך של הטכנולוגיה האמריקנית. בין תריסר הנבחרים המכובדים היו גם נורת החשמל, הטלפון והמטוס. כיום, מיקרו מעבדים נמצאים למעשה בכל היבט בחייהם של בני האדם - מהיישום המובן מאליו במוחו של המחשב האישי ועד לשימושים הפחות מוכרים במכשירי חשמל במטבח, במכוניות ובהתקנים רפואיים חדשים.

במהלך השנים, כל דור חדש של טכנולוגיית המיקרו מעבדים האפיל על קודמו מבחינת הפונקציונליות והביצועים. מגמה זו מוכיחה את חוק מור, שטבע ב-1965 גורדון מור, השותף להקמת אינטל. מור טען, שמספר הטרנזיסטורים שניתן לדחוס לתוך פיסת סיליקון יכפיל את עצמו פחות או יותר מדי 18 עד 24 חודשים ויפיק גידול אקספוננציאלי בעוצמת המחשוב. ההיסטוריה הוכיחה שמור חזה את הנולד בדיוק שלא יאמן. לאמיתו של דבר, משתמשים כבר מצפים מתעשיית המחשבים האישיים להמשיך ולספק להם את הביצועים הגדלים והולכים הדרושים להם. בעבר, צורך זה נוצר עקב ההתקדמות בתוכנה. אבל התוכנה המתוחכמת מצדה יצרה תמריץ לשילוב מהירות גבוהה יותר ויכולות רבות

(המשך בעמ' 20)

ולמנף את המאמץ הפיזי האנושי כדי להשיג יתרון כלכלי גדול. המחשב האישי מספק את אותו יתרון, אבל במוחם של בני האדם. המחשב האישי ממנף את העובדים האנושיים להשתמש בהון אינטלקטואלי ויוצר אצל משתמשים ביתיים את היכולת ללמוד ולבדר את עצמם. ומאחר שהמחשב האישי מציע שימושים

מחשב... (המשך מעמ' 19)

יותר במעבדים.

ספירלה זו של מעבדים ותוכנה -שכל אחד ממרכיביה מחולל התקדמות אצל רעהו - תרמה לבריאותה ולהתפתחותה של תעשיית המחשבים האישיים. מחשבים אישיים מסופקים לרוכשים עם תכונות, המציעות למשתמשים יכולות חדשות ומרתקות ודרכים חדשניות לשימוש במחשביהם. כיום, תכונות אלה מכסות הכל, מתוכנה ליצירת סרטים ועריכת וידאו עד לנגני ורשמקולי DVD. חברת המחקר IDC צופה שמכירות כונני ה-DVD המאפשרים הקלטה יזנקו ל-3.5 מיליון השנה לעומת פחות מ-1.1 מיליון ב-2001, ולאחר מכן יאיצו ל-30 מיליון ב-2005.

באשר לעתיד - אינטל מאמינה בתפיסת "המחשב האישי המורחב" (The Extended PC), חזון שלפיו המחשב האישי הוא המרכיב המרכזי בעולם דיגיטלי וממשיך לדרבן את התפתחות התעשייה. על פי מודל זה, מחשב אישי המחובר לאינטרנט מתפקד כמוחן של הרבה פעילויות יומיומיות ויוצר קשר נטול זעזועים עם אוסף התקנים דיגיטליים. הרחבת עוצמתו ורב-תכליתיותו של המחשב האישי לסביבה הביתית והעסקית עשויה ליצור סגנונות חיים חדשים ורמות חדשות של פריון עסקי.

מיליארד המחשבים האישיים הבאים

ללא ספק, הרב-תכליתיות של המחשב האישי תמלא תפקיד מרכזי בסיוע לתעשייה להגיע לציון הדרך של המיליארד השני. במשך השנים הסתגלו המחשבים האישיים למלא את צורכיהם של הלקוחות, והעתיד צופן עוד התקדמות ניכרת מאחר שצורכי הלקוחות מתפתחים ככל שהשווקים החדשים מוצאים שימושים חדשים למחשב האישי.

במעבדות אינטל, למשל, המפתחים חוקרים תוכניות מודולריות, שיהפכו את המחשב האישי למועיל וקל מתמיד לשימוש. חוקרים אחרים של אינטל מפתחים את הטכנולוגיה הדרושה לשילוב "מכשירי רדיו חכמים" בתוך שבבים, כדי שהתקנים המכילים את השבבים האלה יהיו מצוידים ביכולות אלחוטיות חכמות. כבר היום, לפי גיליון אפריל של כתב העת Wired, יש יותר מ-120 נקודות גישה ציבוריות אלחוטיות הזמינות לציבור בבתי הקפה, המלונות ושדות התעופה בעיר ניו יורק. במקביל להתפתחותן של טכנולוגיות האלחוט של הדור הבא, אינטל חוזה את המחשב האישי כעמוד התווך של עולם אלחוטי זה, המספק יכולת מיחשוב להתקנים סביב העולם, מקום העבודה ואפילו בתוך הערים לבתי מלון ומלונות. מהנדסי אינטל גם מפתחים טכנולוגיות חומרה ותוכנה, שיסייעו להחדיר מוצרים רב-תכליתיים (במיוחד התקנים נישאים), המשלבים נתונים ותקשורת.

מאמצים נוספים של אינטל כוללים דרכים להגדלה נוספת של מספר הטרנזיסטורים כדי לדרבן את פיתוחן של דרכים חדשות וטבעיות יותר לתקשורת בין מחשבים, כמו למשל מחשב אישי, המסוגל להקשיב לפקודות מדוברות ולהגיב מיידית במספר רב של שפות במקום הקלט הנדרש כיום באמצעות מקלדת או עכבר. בה בעת, התפתחויות בטכניקות סטטיסטיות - יכולתם של מחשבים אישיים גמישים וחכמים להבחין בהתנהגותו והרגליו של המשתמש ולזכור אותם כדי לצפות את צרכיו מראש - משמעותן שאב הנכנס לאינטרנט מדי בוקר באמצעות המחשב האישי כדי לקרוא את החדשות בעיתון המקוון החביב עליו פשוט יצטרך להדליק את המחשב ואתר החדשות יעלה וימתין לו. מדעני אינטל גם מפתחים טכנולוגיית חיישנים, שתוכל להפוך סביבות שלמות לחכמות יותר, כגון "מעבדות חכמות" או "שדות חכמים". טכנולוגיית החיישנים תהיה חשובה מאוד לחקלאים, משום שבאמצעות החיישנים יידעו החקלאים מתי הגידולים זקוקים להשקיה או לדישון נוספים ויודיעו על כך לחקלאי באמצעות מחשבו האישי או המחשב הנייד.

תעשייה גלובלית

בעשור הבא צופים אנשי גרטנר, שהגידול במשלוחי המחשבים האישיים, הנעים לקראת מחשב המיליארד השני ומעבר לו, ינבע בעיקר משווקים מתעוררים. עבור אינטל, שווקים אלה כוללים חלקים מאסיה, לרבות אזורים בסין, הודו ומלזיה, וחלקים באמריקה הלטינית, אירופה ויפן. התרבויות, ההרגלים החברתיים וסגנונות החיים הרבים שבעולם מהווים אתגר לאינטל לשפר היבטים רבים בתכנון המחשב האישי, לרבות מודלים של שימוש וצורה.

בשווקים הצומחים, "קסם הטכנולוגיה" של המחשב האישי חייב לעתים תכופות להיות בלתי נראה, בעוד שהחוויה שהטכנולוגיה מאפשרת צריכה להיות נראית לעין ואינטואיטיבית. משמעות הדבר, שהמחשב האישי חייב להיות קל לשימוש, להידלק מיד כמו טלוויזיה ולספק אינטראקציה פשוטה ואינסטינקטיבית. בנוסף, מתכנני המחשב האישי צריכים לפתח גישה שונה לניידות. כלומר, שהמחשב הנייד המקובל יהיה מעוצב כמו תיק מסמכים. אף מחשב מחברת עוצב כדי להיכנס לכיס החולצה או להתחבר לחגורה. אף אחד מעיצובים אלה לא יעבוד היטב עם שמלה או עם סארי נטולי כיסים.

גרטנר דטה-קווסט:

שוק ה-PC העולמי בעת מכירת המחשב המיליארד

נמכר המחשב המיליארד בשוק ה-PC העולמי - 25 שנה אחרי צמיחת השוק לראשונה. עם צמיחה שנתית משוערת המוערכת בכ-9 אחוזים, יגיע שוק ה-PC למיליארד השני בעוד כשש שנים (2007 - תחילת 2008). מטרה זו תושג בתנאי שהתעשייה תמשיך לחדש ולקדם את שוק ה-PC.

עשרת ספקי ה-PC המובילים בעולם לפני האיחוד בין HP לקומפאק לפי סדר יורד: דל, קומפאק, SONY, NEC, יבמ, HP, טושיבה, פוג'יטסו, אפל, פוג'יטסו-סימנס. הרחבת השוק תדרוש מה-PC להיות קטן וזול יותר, אך עם יישומים וביצועים רחבים יותר.

המחשבים האישיים הראשונים הופיעו בשנות השבעים, על אף שכמה מערכות נבנו עוד לפני שהושק המיקרו-מעבד שסימן את תחילת זמנם של המחשבים האישיים. הפריצה הגדולה בתחום התרחשה עם השקת ה-PC של יבמ ב-1981.

בין השנים 1985 ל-2001 נהנה שוק ה-PC מצמיחה מתמדת, לרוב דו-ספרתית. צמיחה חזקה במיוחד החלה ב-1993, עם השקת Windows 3.1 והקשר המפותל שנוצר בין התוכנה לחומרה, שהונע על ידי מיקרוסופט ואינטל. צמיחה זו נחלשה בעקבות סימנים ראשונים של רוויה ב-1998, ואז קפץ להילוך גבוה יותר ב-1999, לפני אירוע "באג 2000" (Y2K). ב-2001, לראשונה מאז הירידה ב-1985, החל שוק ה-PC להראות צמיחה שלילית, מסימני הכלכלה המתנדנדת ועקב בסיס קיים של PC חדשים יחסית.

ה-PC הביתי משרת משתמשים רבים, רבים מהם ילדים, ועל כן מחזור החיים שלהם נוטה להיות ארוך מזה של מערכות מחשב מקצועיות. גרטנר דטה-קווסט מעריכה, כי מספר המחשבים המותקנים בבתים עולה על 500 מיליון יחידות וכמעט כולם מחוברים לאינטרנט.

ארה"ב ואירופה הן המדינות המובילות במספר ה-PC. גם אסיה פסיפיק מסתמנת כשוק חזק. יפן מפגרת מאחור, בשקפה את הבעיות הכלכליות שעמן מתמודדת המדינה. גרטנר דטה-קווסט מעריכה, כי מחזורי ההחלפה של מחשבים ניידים קצרים בשיעור של 30 אחוזים משיעורי החלפה של מחשבים שולחניים. 16 אחוזים מסך המחשבים האישיים שנמכרו בעולם הם מחשבים ניידים, כאשר 11 אחוזים ממשתמשי ה-PC מחזיקים גם במחשבים ניידים.

ה-PC מאפשר לחברות להשלים משימות בסיסיות עם פחות עובדים, לפנות משאבים לטובת פיתוח עסקי. עובדים יכולים לעבוד כמעט מכל מקום, להגדיל את התפוקה ולהפחית הוצאות תחבורה. עסקים יכולים להפחית זמן ביצוע תהליכים ובכך להפחית את היקף הציוד העובד. משתמשים ביתיים מוצאים כי ה-PC מסוגל לחנך אותם, לבדר אותם ולספק הכנסה.

יצרני PC מתמודדים כיום עם האתגר להפחית עלויות, על מנת לתת מענה להזדמנויות בשווקים צומחים כמו סין, אמריקה הלטינית ומזרח אירופה. בשני העשורים הבאים, ה-PC ו"צאצאיו" יאפשרו לכלכלות צומחות להתפתח ולהפוך לכלכלות המבוססות על טכנולוגיות מידע.

כדי ששוק ה-PC יגיע למיליארד השני, דבר מרכזי צריך להשתנות - המחיר, שצריך להמשיך לרדת. זה יהיה האתגר הגדול ביותר לתעשייה במהלך חמש השנים הבאות.

בשש השנים האחרונות סייר צוות של אנתרופולוגים מטעם אינטל ברחבי העולם כדי לצפות באופן שבו בני אדם משתמשים בטכנולוגיה ומתייחסים אליה. תוצאות מחקרי הצוות חשובות מאוד בפיתוח טכנולוגיה שתהיה שימושית יותר לבני האדם. בפיתוח טכנולוגיות כמו "נייר דיגיטלי", מועיל מאוד לדעת, שבני אדם אוהבים לקפל את העיתונים וכתבי העת ולהכניס אותם לכיס או לשאת אותם תחת הזרוע.



היבטים של תכנון המחשב האישי כגון רב-תכליתיות, קלות שימוש, ממדים וניידות חשובים לבני אדם בכל מקום בעולם. אינטל תמשיך לעבוד עם התעשייה על מילוי מערך זה של צורכי המשתמשים בנוסף לחיפוש מענה לתחומים כגון מהירות, ביצועים ואבטחה משופרת. תוך כמה שנים חוזה אינטל, שהמחשבים האישיים יהפכו לשער האישי של אדם לבני אדם אחרים ולשירותים, מעין השתקפות של המעבר הנוכחי בתעשייה לסביבה מקושרת לחלוטין, שבה המחשב האישי עושה את העבודה עבור המשתמש ומשולב בכל היבט של חייו.



בסופו של דבר, אין ספק שמיליארדי מחשבים אישיים מחוברים יחוללו השפעה מרחיקת לכת על בני אדם ויספקו כלים רבי עוצמה לשינוי חברתי, תרבותי, כלכלי ופוליטי. המידע יהיה זמין לבני אדם, שכיום אין להם גישה אליו ויהפוך על פיהן את ציפיותיהם של בני האדם והדינמיקה ביניהם. הגישה תהפוך מן הסתם את הטכנולוגיה למושכת יותר עבור יותר בני אדם באמצעות הדואר האלקטרוני וטכנולוגיות תקשורת אחרות.



כתוצאה מכך, אופן פיתוח הטכנולוגיה חייב להשתנות ולהביא בחשבון הבדלים גיאוגרפיים וחברתיים. בפיתוח מיליארד המחשבים האישיים הבאים, הידיעה שהמטבח או הסלון הם המקום שבו מתרחשת עיקר הפעילות המשפחתית במדינה מסוימת תהיה חשובה לא פחות מהטכנולוגיות בתוך המחשב. הטכנולוגיה צריכה להפוך לחכמה יותר כדי שתוכל להסתגל לאופן שבו בני אדם משתמשים בה.

נקודת המבט הגלובלית בפיתוח טכנולוגיה מאירה את הדרך לעתיד בצבעים מלאי תקווה יותר מאשר במיליארד הראשון של המחשבים האישיים. ואולם, אימוצה המהיר של הטכנולוגיה ברחבי העולם יוצר גם אתגרים חדשים, החל מתכנון ופריסת הטכנולוגיה הדרושה וכלה בבניית התשתית המסוגלת לטפל במיחשוב ובתקשורת בהיקף גלובלי. אינטל תמשיך לעבוד עם חברות ברחבי העולם על השגת אתגרים אלה ותמשיך להניע את החדשנות הטכנולוגית כדי לתמוך בכמה שיותר אפיקים, המובילים למחשב האישי שמספרו שני מיליארד. ❑

אורקל מאמינה באשכולות לינוקס ובביטחון העצמי של לארי (אליסון)

רק 20-30 אחוזים מהמידע בעולם נמצא במסדי נתונים • בשנתיים האחרונות נוצר יותר מידע מאשר בכל ההיסטוריה שקדמה להן • רובו של המידע החדש דיגיטלי • נתונים אלה מעודדים את אורקל, הרואה אפשרויות צמיחה אדירות • רשמים מכנס Oracle World שהתקיים בקופנהגן

פלי הנמר, קופנהגן

יותר מ-10,000 משתתפים (מהם 2,000 סטודנטים שאורקל מימנה את השתתפותם בכנס ומשלחת מכובדת של לקוחות ושותפי אורקל ישראל), 2,250 שותפים עסקיים ואנשיהם, 100 מציגים, 300 לקוחות פוטנציאליים, שאורקל חפצה ביקרם ועשתה הכל להנעים את זמנם, ו-200 עיתונאים ואנליסטים. זה המאזן אותו הציגה אורקל בכנס Oracle World' שהתקיים בסוף חודש יוני בקופנהגן.

והיה גם מאזן אחר באותם ימים: את הרבעון הרביעי של שנת הכספים 2002 שלה סיימה אורקל בירידה השנתית הראשונה בתולדותיה בהכנסות - 12 אחוזי ירידה מ-2001 ל-9.7 מיליארד דולרים. הרווח הנקי ירד ב-23 אחוזים, ל-656 מיליון דולרים, לעומת אשתקד, ולמרות זאת, הרווח התפעולי עלה על תחזיות האנליסטים, והמניה אף הגיבה בעלייה, כשהאנליסטים אומרים שאלה תוצאות טובות במיוחד. גם לארי אליסון, המייסד, היו"ר והמנכ"ל בן ה-57, עטור הזקנקן וחליפות ארמני וחולצות גולף שחורות, אומר את זה כל הזמן. אבל מה המיוחד בחברה הזאת, המצליחה לעורר סביבה עניין כה רב - לטוב, ולפעמים גם לרע (ראו הפרשייה הנוכחית של עם מדינת קליפורניה)? חלק מהתשובות באו בכנס מאורקל ומשותפיה, שהגדולים בהם - אינטל, HP, סאן, EMC ואחרים נתנו את חסותם לכנס האירופי-סקנדינבי, שהגיע לקופנהגן, לאחר שבשנים קודמות היה בדיסנילנד פריז, ברלין ואמסטרדם.

את הכנס פתח **סרג'יו ג'אקולטו**, סגן נשיא אורקל לאזור EMEA (אירופה, מזה"ת ואפריקה), שציין כי אורקל חוגגת עתה 25 שנים למסד הנתונים הטבלאי הראשון שלה ושש שנים להחלטתה לעבור באופן מלא למודל האינטרנט.

בסקירה על המתרחש בתחום המידע בעשור האחרון ציטט ג'אקולטו נתון של EMC, האומר כי בשנתיים האחרונות נוצר יותר מידע מאשר בכל ההיסטוריה שקדמה להן - 57 מיליארד גיגה-בייט, ש-93 אחוזים מהם דיגיטליים. רוב מידע זה מורכב מתמונות, מסרטים, מדואלים (אי-מיילים), ורק מעט מהמידע מובנה במסדי נתונים ובמחסני נתונים.

לדבריו, רק 20-30 אחוזים מהמידע נמצא במסדי נתונים, כאשר קצב ייצור האימיילים מגיע ל-600 מיליארדים בשנה, ורק 0.03 אחוזים מהמידע בעולם הנו מודפס.

לדברי ג'אקולטו, אתגרי אורקל הם אבטחה, סקלאביליות, זמינות וניהוליות - במקביל לאותם אתגרים בדיוק שבפניהם ניצבים הלקוחות. חזון אורקל מתומצת למיזוג נתונים בשרתי מסדי נתונים - בעלות נמוכה יותר ומידע טוב יותר ומיזוג יישומים בשרתי יישומים - שוב, עלות נמוכה יותר ויישומים אמינים יותר.

אורקל הכריזה על מהדורה 2 של מסד הנתונים Oracle9i שמאפייניו: אשכולות תמיכת XML טבעית (שירותי Web), OLAP משולב ויכולות מתקדמות של שמירת נתונים.

עוד הכריזה אורקל על גרסה 2 של שרת יישומים Oracle9i עם תמיכת שירותי Web מלאה מבוססת J2EE, פורטל, בינה עסקית (BI), ויכולות



לארי אליסון, מיסד, נשיא ומנכ"ל Oracle העולמית



מארק ג'רוויס, סגן נשיא בכיר ומנהל השיווק הראשי של Oracle העולמית בהופעת המונדיאל

אלחוט/סלולר/קול.

ג'אקולטו אמר, כי לשרת היישומים יש כבר 10,000 לקוחות בעולם תוך 18 חודש לאספקותיו, מהם 4,000 באירופה. כן ציין סגן נשיא אורקל, כי החברה כבר תומכת במסרי מולטימדיה בסלולר, ובניסוי עם אריקסון מועברות תמונות מהמונדיאל.

וסיבה נוספת לגאווה שאורקל מנופפת בה:

ממש ערב הכנס בקופנהגן היא קיבלה את הסמכת האבטחה ה-15 במניין שלה, זאת לעומת הסמכה אבטחה אחת שיש ליבמ, ואף לא הסמכה אחת למיקרוסופט.

לארי אליסון הולך על לינוקס

אז איך היה מצב הרוח של **לארי אליסון** כשעלה על הבמה למצגת ה-keunote שלו? שאלה טובה, הדורשת הקדמה.

לארי אליסון הוא כוכב, ולא סתם כוכב, אלא כוכב עשיר. ככזה יש לו מטוס הסילון שלו, ואולי גם מטוס מיג, יש לו היאכטה "סאיונרה", וגם יאכטת "אורקל", שהמודל שלה כיכב במרכז אולם הכניסה הגדול לאולמות הכנס והתערוכה שלצדה. זו לא סתם יאכטה, כי אם הצגת מלוא היכולות הטכנולוגיות של אורקל בעולם ה-IT, לצד כישורי הספנות של צוות הימאים.

ככוכב, לאליסון יש גם מצבי רוח. רוצה: מקרין חביבות. רוצה: "שקף ראשון, בבקשה", כפי שפתח את מצגתו בקופנהגן, בלי חיוך, ורק מאוחר יותר הפשרה - שהגיעה אחר כך במצגת, והגיעה לשיאה בשלב שאלות הקהל (שחלקן היו תמוהות עד משעשעות) והתשובות (שהיו משעשעות לא פחות).

"לאורקל 51 אחוזים בשוק מסדי הנתונים: יצרנים מתחרים מעדיפים להשתמש באורקל מתחת למוצריהם: סיבל, פיפלסופט, SAP ו-i2. במחקרי כוונות עתידיות זוכה אורקל ל-60 אחוזים בכוונות רכישת מסדי הנתונים שלה". במתקפת נתונים זאת פתח לארי אליסון את הופעתו.

למה אורקל מצליחה כל כך? התשובה, לדעת אליסון: "אנחנו עדין המהירים ביותר על מחשב אחד. כשיבמ רוצה להדגים את מחשביה החדשים המהירים ביותר - היא בוחרת באורקל ולא ב-DB2 מהחדר הסמוך. יבמ עושה זאת שוב ושוב - גם השנה".

ואם עד עתה דיבר אליסון על ביצועים על מחשב יחיד, מכאן הוא עובר לדבר על אשכולות - טכנולוגיית RAC ("אשכולות יישומים אמיתיים") של Oracle9i.

"ה-RAC שלנו אמיתי: יש לנו הסמכת SAP, המתחרה הגדולה ביותר שלנו בתחום היישומים, ויש לנו יותר מ-600 לקוחות למוצר. האשכולות שלנו גם חסכוניים ביותר - על לינוקס של רד האט ושרתי אינטל 32 ביט ו-64 ביט".

מכאן ואילך הפליג אליסון בשבחי לינוקס ובמחויבות אורקל אליה, פעילותה בנושא שיפורי גרעין משמעותיים לשרת רד האט מתקדם, ו"תרומתי" מערכת קובצי אשכול לקהילת המקור הפתוח.

"עם RAC על Oracle9i אפשר לחבר יחד ארבעה, שישה, שמונה מחשבי אינטל זולים, ולגבור על מערכות אחרות בביצועים, אמינות ומחיר החזקים ביותר. כל זה בשבריר המחיר. לכם קשה להאמין בזה. גם לי קשה להאמין, אבל עבדנו על זה במשך עשר שנים", אמר אליסון. "Oracle9i RAC גורם למהפכה בכלכלת לינוקס ארגונית - חיסכון בפקטור של פי 10".

אליסון לא היה יכול לוותר על מתקפתו הקבועה על יבמ ועל מסד נתונים DB2 שלה, שיש כאלה שזכרו כי זכו לשמוע אותה כבר בכנס קודם בברלין.

"ליבמ יש שני מוצרים שונים לגמרי בעלי שם אחד - DB2", אמר אליסון. "יש לי הרבה כבוד למוצר המיינפריים שלהם, שדומה מאוד בתפישה הטכנולוגית שלו למסד הנתונים של אורקל. מוצר היוניקס והחלונות שלהם לא מריץ SAP, פיפלסופט, סיבל, ובקיצור לא מריץ כל יישום אמיתי אחר. DB2 הזה של יבמ דומה בדיוק לשרת SQL של מיקרוסופט. שניהם פועלים בשיטת Shared nothing והם נועדו להריץ רק מבחנים השוואתיים. אם אתם רוצים מוצר שמריץ מבחנים השוואתיים - קנו DB2 ליוניקס וחלונות. אם אתם רוצים מסד נתונים שמריץ יישומים - קנו אורקל", התגרה אליסון.

על תוכניות אורקל לשוק ה-CRM, ענה אליסון: "אנחנו תמיד מנסים להיות חדשניים. ב-CRM אנחנו פועלים לקשר יחד ERP ו-CRM עם מערך יישומים 11i שלנו, תחת מסד נתונים אחד שכל היישומים והמודולים הם לוויניים תחתיו. גישת ה-Suite שלנו זולה יותר ונותנת מידע טוב יותר מאשר מערכות מפוצלות".

בתשובה לשאלה על עמדת אורקל לגבי שירותי Web, ענה אליסון: "אומרים ששירותי Web ירפאו את כל התחלואים בעולם זו טכנולוגיה חשובה, ולנו כבר יש אותה במערך כלי הפיתוח שלנו, אבל המחשבה ששירותי Web יגרמו ל-SAP, לסיבל ולפיפלסופט לדבר ביניהם היא הזיה. זה דומה לדובר אנגלית בלבד הרוצה לדבר עם אנשים בפריז שהינם דוברי צרפתית בלבד, ואז באים אליו ואומרים לו: יש לנו פתרון, דבר איתם בטלפון סלולרי."

מס' 1 בשרתי יישומים?

אם מאמינים **למארק ג'רוויס**, סגן נשיא בכיר והמשווק הראשי של אורקל, החברה אכן תכבוש את פסגת שוק שרתי היישומים.

כחימום למופע המרכזי של לארי אליסון ב-Oracle World בקופנהגן, הציג ג'רוויס יחד עם **רנה בונווני**, המפתח הראשי של החברה, מופע ברוח המונדיאל. ג'רוויס ובונווני הציגו בפעולה חיה הקמת פורטל למונדיאל, הכולל אפשרות רכישת כרטיסים לחצאי הגמר ולגמר, הזמנת בתי מלון, פרסונליזציה לפי נבחרות, חדשות ועוד - הכל תוך בניית שירותי Web או עטיפת קוד קיים במעטפת שירותי Web.

במקביל הוצגו קטעי וידיאו, בהם שחקן תואם ביל גייטס במראהו ובטון הדיבור שלו, ניסה לבנות אתר מקביל יחד עם חבורת תוכניתנים לא יוצלחים, למרות שהשחקן גייטס אמר: "אבל הבטיחו לי שהכל יעבוד".

ג'רוויס ובונווני גם הציגו את הזמינות והשרידות הגבוהות של מסד נתונים ושרת יישומים אורקל, כאשר הפילו חומרה ותוכנה בשרת רב-מעבדים הנושא עליו מדבקת ענק של HP, כאשר רק המדבקות הקטנות על חלקיו השונים מזהות את מוצאו הקומפאקי לשעבר, והראו כי היישומים והעומסים מתאזנים ומתחלקים בין הרכיבים הכשירים של המערכת - ללא

(המשך בעמ' 24)

בעקבות אירוע

אורקל...*(המשך מעמ' 23)*

כל פגיעה בזמני תגובה למשתמשים.

לאחר המופע התפנו ג'רוויס ובונווני למסיבת עיתונאים.

"אורקל מתכוונת להיות החברה מס' 1 בשרתי יישומים. נכון שלפי חברות המחקר אנו במקום השלישי אחרי BEA ויבמ, אבל בסקרי שימוש בשרתי יישומים אנו מדורגים במקום הראשון", אמר ג'רוויס.

מה יביא את אורקל למקום הראשון? "לשם כך צריך מחיר נמוך יותר וביצועים טובים יותר - ובשני הקריטריונים אנו טובים יותר מיבמ ומ-BEA", דברי אלוף השיווק.

ועל BEA הוסיף ג'רוויס ואמר: "כל לקוח שלהם הוא לקוח שלנו. אם תרצו, הם נטעו את אוהלם בגן שלנו. אנשי המכירות שלנו ממוקדים היום בלקוחותיהם. הגיע הזמן שהם יעבירו את האוהל שלהם למקום אחר".

בתשובה לשאלתי, מתי חושב ג'רוויס כי אורקל תגיע למקום הראשון בשוק שרתי היישומים, ענה ג'רוויס: "קשה לענות על כך. יש גורמים משפיעים, כמו מתי תחזור קניית טכנולוגיה לרמתה הקודמת. אנחנו מוכנים לחזרה לשגשוג ונהיה שם".



רנה בונווני, סגן נשיא ב-Oracle העולמית בהופעת המונדיאל

לדברי רנה בונווני, סגן נשיא לשיווק Oracle9i, בשלושה הרבעונים האחרונים עלו מכירות אורקל בתחום שרתי היישומים ומכירות BEA ירדו: "נתח השוק שלנו הוא 13 אחוזים, והוא גדל במהירות הרבה ביותר בתעשייה".

מהם יתרונות מערך האי-ביזנס של אורקל על פני אחרים, ובמיוחד על זה של SAP? "אצלנו כל המידע במקום אחד. ב-mySAP.com הוא נמצא בשבעה מקומות שונים", אמר ג'רוויס, שגם הציג בבכורה כלי פיתוח של אורקל, הנקרא "פרויקט פלא" (Marvel), שיש לו כבר 200 לקוחות בעולם כשירות מתארח, ומאפשר לבנות את היישום באמצעות דפדפן. ניתן להצטרף לפרויקט Marvel דרך רשת OTN של אורקל. "מדובר בטכנולוגיית פיתוח חדשנית מבוססת HTML, המקילה על מפתחים לבנות יישומים מהר יותר בפלטפורמת Oracle9i.

"פרויקט Marvel נועד למנף את הכישורים הקיימים של מפתחי אורקל ולמשוך אלינו מפתחים חדשים. כאמור, פרויקט Marvel אינו נמכר כמוצר, אלא זמין ב-OTN (רשת מפתחי אורקל) כשירות חינם מקוון", אמר ג'רוויס, שאישר כי 200 לקוחות בארה"ב משתמשים כיום בפרויקט Marvel, כולל אורקל עצמה, המשתמשת בטכנולוגיה החדשה עבור פיתוח המתבצע במקביל על ידי צוותים בארבעה אתרים שונים בעולם: שיקאגו, רדווד שורס, הודו וניו-יורק.

סקופ: אורקל מעסיקה האקרים שיפרצו למוצריה

אורקל רואה באבטחה נושא חשוב וקריטי במערך הארגוני, והעובדה שהיא פעלה להשגת 15 הסמכות אבטחה - שהאחרונה בהן הושגה ממש ערב Oracle World בקופנהגן, בעוד שלדבריה ליבמ יש רק הסמכת אבטחה אחת ולמיקרוסופט אין כל הסמכת אבטחה.

"חשוב יותר איך בונים את המוצר מאשר מה בונים", אמרה **מארי אן דוידסון**, מנהלת אבטחה ראשית באורקל. "חיל האוויר של ארה"ב אומר כי הוא משלם כפליים ממחיר הרשיון כדי לאבטח תוכנה".

לדברי דוידסון, את נושא האבטחה מקדמים דברים רבים - החל מתחושת אנשים דרך חקיקה ותקינה במדינות שונות, כמו דירקטיבת הפרטיות האירופית, צו מלכותי בספרד, ודירקטיבת החתימה האלקטרונית האירופית. בארה"ב, גוף חיצוני חייב לאשר אבטחת מוצר ולא היצרן עצמו.

מנהלת האבטחה הראשית מנתה גורמים נגד אבטחה: לחצים לזמן יציאה מהיר לשוק, מחזורי חיים קצרים יותר של מוצרים, מודלים חדשים של



קבוצה מחברי המשלחת מישראל

אורקל ישראל - הצלחות בפרויקטי ERP ו-CRM

אורקל ישראל, בניצוחו של **משה חורב**, פועלת כבר חמש שנים. במהלך תקופה זאת הרחיבה אורקל ישראל את מעגל לקוחותיה ביותר מ-1,200 חברות. מספר המפתחים בטכנולוגיות אורקל נמצא במגמת עלייה ומונה בישראל מעל 10,000 אנשים. מספר שותפיה העסקיים עומד כיום על למעלה מ-400, ומספר עובדיה עומד על כ-170 עובדים.

מחברה המוכרת מסדי נתונים בלבד, הרחיבה אורקל ישראל את פעילותה, בשוק לא פשוט וכפי שנוהגים לומר היום, "שוק אתגרי".

יישום מערכת ה-ERP מבית היוצר של אורקל בקונצרן טבע הוא הגדול מסוגו בישראל, הן מבחינת מספר המשתמשים והן מבחינת היקף היישום. טבע תיישם את מערך הייצור, ניהול המשאבים (כוח אדם ופיננסי), ניהול שרשרת האספקה, מכירות ועוד בעזרת מערכת Oracle Applications.

פרויקט גדול נוסף הוא פרויקט ה-ERP בחיל האוויר, המהווה חלק מעסקת ענק שנחתמה עם משרד הביטחון, חיל האוויר וחילות היבשה לתקופה של חמש השנים הבאות עם אופציה להארכה.

הפרויקט נחשב לאחד החשובים והיוקרתיים ביותר של אורקל העולמית, המתגאה כי העובדה שחיל האוויר הישראלי מהטובים בעולם בחר במערכת אורקל מהווה הוכחה לביצועיה ואיכותה.

הצלחות אלו מצטרפות לזכיות נוספות, כגון אוניברסיטאות (תל אביב, בר אילן והאוניברסיטה הפתוחה), Nice, גלילאו-מרוול, גלעם, תדיראן טלקום - מערכות עסקיות, Kulick&Soffa, סודה קלאב ועוד.

חבילת ה-Oracle Application 11i מספקת קפיצת מדרגה משמעותית, ולקוחות רבים בארץ כבר שדרגו לגרסה זו. בארץ יש התעניינות רבה וגם מספר התקנות וכאלו שבשלבי יישום.

היתרון המרכזי בסוויטה הוא בכך, שהיא מכסה את כל שרשרת האספקה בארגון, משלב השיווק ועד שלב החשבונית - אוטומציה מוחלטת של תהליכים עסקיים בייצור, תפעול, שיווק ומכירות. יישום מלא של חבילה זו חוסך בעלויות ומקצר לוחות זמנים. יותר ויותר לקוחות בארץ ובעולם בוחרים בחבילה זו ליישום מערכת ה-ERP וה-CRM.

אבטחה, וגידול במספר ההאקרים וכלי hacking אוטומטיים.

"השאלה היא אם אבטחה חשובה, למה היא לא טובה יותר, ולמה לא רואים אבטחה כחלק של DNA ארגוני?" שאלה דוידסון. "תרבות ארגונית קובעת אופי תהליכים, אנשים, תוכניות, מדיניות. כל אלה אינם יכולים להגן על עצמם כנגד אדישות. אין דבר כזה מספיק אנשים לאבטחה בארגון - אם כל אחד לא ינקוט בגישת אבטחה בעצמו, לא תהיה אבטחה. לכן אבטחה חייבת להפוך לחלק מהגנטיקה הארגונית. באורקל, 98 אחוזים מהאנשים הם בעלי מודעות לאבטחה - 2שני האחוזים הנותרים ילמדו זאת".

איך אורקל בונה מוצרים מאובטחים? "יש לנו תהליך פיתוח מאובטח, האבטחה בנויה לתוך תהליכי הפיתוח, ומבצעים הערכות אבטחה - אורקל עברה 15 הערכות אבטחה במשך 10 שנים מול קריטריון מוגדר - תקן בינלאומי. התוצאה היא תהליך פיתוח מאובטח, מוצר טוב יותר, ותרבות של אבטחה בארגון", השיבה דוידסון, שגילתה כי אורקל מעסיקה האקרים פנימיים, ושוכרת גם האקרים שאינם עובדיה כדי שינסו לפרוץ לקוד הפנימי שלה ולרשתות שלה. "זה טוב יותר מאשר אם האקרים חיצוניים יעשו זאת, ושיעורי hacking שנלמדים הופכים לתקני קידוד ותקני שחרור מהדורות".

דוידסון גם אמרה כי קמפיין UNBREAKABLE של אורקל התחיל לגבי מסד הנתונים, אבל הכוונה ליישם את המחויבות לכך לכל מוצרי החברה.

המנמ"רית מושכת הקהל

מי היה מאמין כי הרצאה של מנמ"רית תמשוך אליה אלפי מאזינים? עובדה. **סנדרה מוריס**, המנמ"רית של אינטל העולמית, עשתה זאת וריתקה

(המשך בעמ' 26)

אורקל...*(המשך מעמ' 25)*

את המאזינים עם תובנות רבות על תפקיד ה-IT בארגונים.

כה אמרה סנדרה מוריס:

חמש השנים האחרונות היו שנות טלטלה נהדרות עבור מקצועני IT בתחום ה-e-business.

500 מיליון צרכנים מחוברים לאינטרנט בעולם. היקף ה-B2B הגיע ל-500 מיליארד דולרים בשנת 2001.

אינטל נכנסה לתחום ה-e-business ב-1998 עם לקוח ראשון בהונג קונג. בסוף 1999 היו ל-100 אחוזים מלקוחותינו חשבונות אינטרנט. השנה, רכישת 98 אחוזים מהחומרים שלנו תהיה דרך האינטרנט, וניתן לקבוע כי אינטל עובדת עם הלקוחות והספקים לגמרי דרך מערכות אינטרנט.

מה שקרה בשנתיים האחרונות הוא שהבועה התפוצצה - זה היה עידן החולמים. במקביל נבנתה התשתית - זה הגל השני, הגל של העושים.



10,000 איש באולם ההרצאות המרכזי

הבסיס כולל גם את מערכות אורקל המאפשרות קידום צמיחה והכנסות. מערך התוכנה של אינטל במרכז המחשבים כולל מסד נתונים Oracle8i, ואנו בוחנים עתה את מערך האשכולות של אורקל - Oracle9i RAC. מערך החומרה מבוסס כולו אינטל, למרבית ההפתעה...

באינטל רואים ערך עסקי בתוכניות IT בשני אופנים: שיפורי פרודוקטיביות - ניתנים למדידה, ויתרון תחרותי - קשה יותר למדידה.

המשמעות של פרודוקטיביות היא עובדים יעילים יותר, ניהול מלאי משופר, זמן מהיר יותר לקבלת מידע, חיסכון ברכש.

המשמעות של יתרון תחרותי היא תגובה טובה יותר לשוק, נתח שוק מפולח משופר, מחיר מכירה ממוצע אופטימילי, ושביעות רצון לקוחות מוגברת.

שלושת השינויים המרכזיים בקידום טכנולוגיה והפיכתה ליתרון עסקי, הם הבנת העסק; ארגון - ומחויבות לשוני; ושינויים בטכנולוגיה - ארכיטקטורה פתוחה וסקלאביליות לאורך זמן.

הקשר של IT עם הביזנס קריטי היום כדי להגיע להצלחה.

כמנמ"רית שמתחילה פרויקט גדול, אני מצפה לדעת:

האם העסק/הארגון נמצא מאחורי המאמץ?

האם יש חסות ניהולית - נותן חסות לפרויקט ולשינוי הארגוני?

האם זוהו שיפורי הפרודוקטיביות והיתרון התחרותי הניתנים למדידה?

האם יודעים שהמערכת תפעל כהלכה?

תשובה חיובית לכל השאלות האלה היא המפתח להצלחתם של פרויקטי IT.

סאן בונה מחשב מתוך הרשת

רוברט יאנגג'ונס, נשיא סאן מיקרוסיסטמס לאיזור אירופה, מזה"ת ואפריקה (EMEA) הציג בכנס Oracle World בקופנהגן את האתגרים העומדים בפני התעשייה לקראת הדור הבא של מיחשוב רשת ומיחשוב אינטרנט ואת הדברים שאותם תעשה סאן ב-2-5 השנים הבאות, כאשר חלק מהרכיבים כבר קיימים. בהצגת בכורה הציג יאנגג'ונס את פרוייקט N1 של סאן, הממזג את מושגי המחשב והרשת.

לדברי יאנגג'ונס, ההימורים הגדולים של התעשייה ב-1995 היו אינטרנט, ג'אווה, שירותי רשת, רוחב פס. מאז עברנו מרשת המחברת מחשבים לרשת המחברת מכשירים משובצי מחשב - טלפונים סלולריים וכו', והשלב שאחריו יהיה חיבור "דברים" - מקררים, תרמוסטטים, מתגים, בגדים וכו'.

"אנו ניצבים בפני סיום שלב 0 של האינטרנט - שכמו הרבה שלבי 0 מלווה ברעש והמולה רבים וגם בקריסה. אנו עומדים בפני שלב 1 - אימוץ נרחב של הטכנולוגיות, ואחרי המעבר יגיע עידן "האינטרנט של דברים".

יאנגג'ונס הציג לדוגמא את Auto-ID - ברקוד משובץ מחשב המגיב לשידורי רדיו, מצויד בתבונה להגיב עם כתובת IP לדברים שאליהם הוא מחובר. זהו פרויקט ניסיוני שעליו עובדים בסאן, והניסוי מתבצע על חבילות סכיני גילוח, שכל אחת מהן מקבלת זיהוי אישי, מה שמסייע להרצת שרשרת אספקה.

בהתייחסות לדינמיקת השוק, העלה יאנגג'ונס את מחשבותיו של מנמ"ר טיפוסי על התשתית שלו:

לא בשימוש מלא, עולה יותר מדי.

לא מגיבה מספיק.

איך אקבל איכות שירות מקצה לקצה?

איך אקבל יתרונות טכניקות וירטואליזציה?

מה לעשות עם חוסר המשכיות טכנולוגית צפויה?

מה הארכיטקטורה הטובה ביותר לשירותי Web?

לדבריו, דינמיקת שוק היא מיזוג טכנולוגיות מתמזגות, ומבחינתה של סאן זה אומר Big Frickin WebTone Switch - זו הגדרתו של **סקוט מקנילי**, יו"ר ומנכ"ל סאן למוצר העיקרי של החברה - אותה "מרכזיית אינטרנט", המקבילה למרכזיית הטלפון המסורתית בתפיסתה כלב הרשת. מה המשמעות של תפיסה זאת? על כך אומר יאנגג'ונס:

"סאן המציאה את עצמה מחדש בפעם הרביעית. תחילה היו אלה תחנות עבודה, אחר כך באו שרתי SMP, בהמשך המציאה סאן את ארכיטקטורת ג'אווה, ועתה היא באה עם פלטפורמת תשתית חדשה לדור החדש של יישומים".

לדברי יאנגג'ונס, לינוקס נתנה תנופה עצומה למחשבי יוניקס. "לינוקס היא נגזרת של יוניקס, ומביאה הרבה מפתחים חדשים ליוניקס. היא מאוד יעילה בקצה התחתון. אנו רואים אותה כהפצה של יוניקס, וסולאריס שלנו היא הפצת יוניקס שמקדימה את לינוקס לפחות בחמש שנים".

הכיוון של סאן כולל שלוש ארכיטקטורות שונות:

V1 -ספארק 64 ביט, סולאריס SMP, V880/SunFire אשכולות/RAS/HA.

H1 - קובאלט/נטרה, עוצמה/דחיסת מחשבים, לינוקס/סולאריס, מיחשוב להבים.

S1 - Storage ONE 3900/6900/9900, שימוש ב-SRM/HA/PERF, וירטואליזציה.

אף אחד משלושה כיוונים אלה לא יספק בעצמו את המשתמשים, לכן סאן רואה את שלושת קווי הטכנולוגיה מתקדמים יחד.

כאמור, יאנגג'ונס הציג בהצגת בכורה את N1 - מערך עקרונות ארכיטקטוניים חדשים לבניית מערכי טכנולוגיית תשתית אלה.

"N1 מאחד את הניהול ברמה גבוהה יותר - וניהול הוא המפתח בכל דבר. קל לייצר מחשב להבים (blades) מרכיבים טכנולוגיים. הבעיה היא איך לנהל, לטייב, לאזן ביצועים במארז של אלפי להבים", אמר סגן נשיא סאן. "שרת וירטואליזציה של N1 יכלול רכיבי אחסון וירטואליים, רכיבי מיחשוב וירטואליים, ורכיבי רשת וירטואליים. כל הפעילויות יתבצעו כשירותים".

לסיכום דבריו על N1, אמר יאנגג'ונס: "מדובר במחשב שנבנה מתוך אינטרנט - ניהול רמת השירות מקצה לקצה, וירטואליזציה של משאבי הבסיס, הכרה בכך שהרשת היא הטרוגנית.

זה מתאפשר על ידי פרוטוקולי IT, סביבת שיחה/תצוגה מתפתחת, ג'אווה - לאחסון רכיבים מודרניים (כמו סולאריס 9). הקרב הקשה בחמש השנים הבאות יהיה בזירת הניהול של המערכות, ההולכות ונהיות מורכבות, וצריכות לטפל בעידן הרשת בהרבה יותר עומסים צפויים ובלתי צפויים". ☐



מיחשוב OLE!

משרד הקליטה הצליח, בעזרת הטכנולוגיה והמחשבים, לייעל עד קצה גבול היכולת את תהליך קליטת העולים המגיעים לישראל • בעזרת חברת תים מחשבים, המשמשת כקבלן תשתיות של המשרד, עוברים ה עולים בנתב"ג תהליך קליטה מקצר, שכולל הזנה חד פעמית של נתוניהם, המועברים מיידית אל שורה ארוכה של גופים ומוסדות בישראל - החל ממשרד הפנים ועד למועצה להשכלה גבוהה • על הכל מנצח המנמ"ר הוותיק יעקב דבורי, שמצר רק על דבר אחד: שבעזרת המחשבים הוא אינו יכול להשפיע על מקצב הגעת העולים לישראל • קליטה בקלים!

איורים: קובי קנפור

יהודה קונפורטס

ום רביעי, 26 ביולי 2002, שעה 17:00. גבריאל ומאריה פרחוק יורדים ממטוס אל-על שהגיע בטיסה ישירה מבואנוס איירס לתל-אביב. ניכרים בעיניהם שעות הטיסה הארוכות, המתח, חוסר הוודאות. לבקשת המתנדבים מבאר שבע, שהגיעו במיוחד כדי לקלוט את האחים מארגנטינה, הם תופסים מקום באולם הקליטה היפה של משרד הקליטה בנתב"ג.

גביראל ומאריה לא היו לבד. הם היו חלק מקבוצה בת 100 עולים מארגנטינה, קבוצה אחת מתוך כמה מאות שמגיעות לישראל בשנה האחרונה. הקבוצה היא הטרוגנית וכללה מבוגרים, צעירים, זוגות עם ילדים קטנים. הם שמרו על איפוק וסדר מעורר כבוד ואצילות. למרות כל זאת, גבריאל ומאריה נענים לבקשת קובי הצלם ומצטלמים יחד עם צוות משרד הקליטה, בראשותו של **בוריס הלמן**, המנהל הוותיק של שלוחת משרד הקליטה ,שכבר ערוך ומוכן לבצע את כל סידורי הקליטה של העולים. הרגעים הראשונים, הדרמתיים בכל מקרה של קליטה בארץ חדשה - מקום מקלט לא שקט ולא בטוח בכלל, אבל טוב יותר, כנראה, מהמקום שממנו למעשה נמלטו.

למי שלא ראה עלייה בימי חייו, או מי שהוריו עברו את זה בערך כאשר הפיקו את סאלח שבתי המפורסם עם חיים טופול, בסוף שנות החמישים, תהליך קליטת עולים מצטייר תמיד כסמל לביורוקרטיה, סחבת, נוקשות של פקידים עייפים, עולים מבולבלים, מפוחדים, שכל אחד מהם הוא עוד מספר סידורי בדף הרישום של פקיד העלייה, היושב ליד שולחן ארוך כאורך הגלות ומעביר את העולה מפקיד לפקיד. שלא יגידו שאין פרנסה בארץ ישראל.

ביקור קצר באולם הקליטה בנתב"ג, השלוחה הראשית של משרד הקליטה, שאליו מגיעים העולים מייד לאחר נחיתתם ממקומות שונים בעולם, משנה לחלוטין תדמית זו.

התחושה נעשית טובה יותר כאשר **יעקב דבורי**, המנמ"ר הבלתי נלאה של משרד הקליטה, מסביר ומוכיח לך, שכל זה לא היה יכול להשתנות ללא הטכנולוגיה, כלומר המיחשוב, שהוא מנצח עליו כבר יותר מ-30 שנים. והרי כבר נכתב בעיתון זה יותר מפעם אחת, כי המהות וההצדקה היחידה של כל טכנולוגיה היא בהיותה משרתת את צורכיהם של בני האדם, ואם היא מצליחה להקל או להפוך את חייהם לקלים יותר - הרוויחה את יומה בכבוד.

30 שנים ב-IT

לשם תים מחשבים יש שתי משמעויות בשוק. אחת, קבוצת האחזקות תים, שחולשת בין היתר על TTI ועוד שורה של קבוצות וחברות, שעליהן מנצח מאיר ליפשס, עם 1300 עובדים ומחזור מכירות כולל של 160 מיליון דולרים.

בתוך הקבוצה פועלת חברת תים מחשבים, בית מערכות וספקית מחשבים ותיקה, שזוהתה במשך שנים עם דטה ג'נרל, ובשנים האחרונות עם מחשבי סאן, קומפאק ובעיקר של פרויקטים ואאוטסורסינג. החברה הוקמה לפני 30 שנים והיא מונה כיום 300 עובדים, כאשר המיצוב שלה הוא שילוב מערכות. **חיים מזרחי**, מנכ"ל החברה מונה את תחומי הפעילות של החברה: מערכות פתוחות, סטורג', אאוטסורסינג, שירותי אנטפרייז ועוד ועוד. האאוטסרוסינג מתנקז באמצעות פרויקטים ולא אאוטסורסינג לשמו.

חיים מזרחי אינו מאמין בשיטה זו. השיטה היא קבלת אחריות במקומות כמו משרד הפנים, צה"ל ועוד שורה ארוכה של גופים. משרד הקליטה הוא דוגמה מצוינת: "החברה קיבלה אחריות על כל מערך התפעול של התשתיות. אנשים שלנו יושבים שם והם חלק בלתי נפרד מהמשרד, ועובדים עם המנמ"ר דבורי".

בשנים האחרונות החלה החברה לשווק גם מוצרי חומרה של חברות כגון סאן וקומפאק-היולט פקרד. מזרחי אומר, כי חברתו מספקת חלק גדול משוק השרתים של קומפאק ברמה הבינונית ומעלה. לגבי מצב השוק, אומר חיים מזרחי: "מצב השוק תואם את הציפיות שלנו. שנת 2002 קשה יותר מ-2001 . בשנה שעברה המשבר היה בתחילתו ועכשיו הוא בשיאו".

איך שורדים?

מזרחי: "מי שכמונו נקט בעבר צעדים זהירים ולא השתולל, יכול להמשיך לשרוד. אנחנו עושים את כל הצעדים המתאימים ומקווים שבעתיד יהיה טוב יותר.



מימין: מנמ"ר משרד הקליטה יעקב דבורי, זוג העולים גבריאל ומריה פרחוק, ומנכ"ל תים חיים מזרחי

בהמתנה לקבוצת העולים שתגיע לאולם הקליטה בנתב"ג, על רקע משחק רבע הגמר ברזיל טורקיה, מסביר לנו דבורי יחד עם צוות הקליטה, מה צפוי לעולים מיד לאחר בואם: לאחר שסיימו לרכז אותם באולם קבלת הפנים היפה, עם כיבוד, שתייה חמה ומיזוג אוויר נעים, יקבלו העולם הרצאה בת 15 דקות על תהליך הקליטה, ואחר כך יפוזרו בין החדרים הקטנים, שם יבוצע הרישום שלהם. כל העסק הזה ייארך פחות משעה. בדוק ומדוד. פקיד הרישום יקליד פעם אחת בלבד את פרטיהם האישיים. לאחר וידוא ובדיקות שגרתיות, בלתי חודרניות בעליל, הוא ילחץ ENTER ומרגע זה תתעדכן הרשומה שלהם במחשביהם של כל משרדי הממשלה ומוסדות הציבור, שיש להם מגע עם האזרח: משרד הפנים, ביטוח לאומי, משרד הקליטה עצמו על אגפיו, ואפילו חשבון בנק ראשוני שאליו מוזרמים כספי סל העלייה וסל הקליטה הראשוניים, שמאפשרים לעולים לתפקד בימיהם הראשונים במולדת. בתום התהליך מוציא המחשב שובר נסיעה, שאיתו יורד העולה לאולם קבלת הפנים המפורסם בנתב"ג, שם ימתינו לו קרוביו, או נהגים מתודרכים על ידי עולים מתנדבים, שיסיעו את אלה שבחרו בכך לאחד משלושת מרכזי הקליטה בנצרת, באר שבע ורעננה. כלומר, מרגע שהמחשב קולט פעם אחת את שמו של העולה, הוא מלווה אותו עד לכניסתו לביתו החדש בארץ. אף עולה אינו הולך לאיבוד, חסל סדר התרוצצות בין משרדים, מימוש זכאויות ועוד. לגבי דבורי זוהי מהפכה אמיתית, שנרכשה בדם, יזע ומעט דמעות. דבורי מודה: על דבר אחד אין הוא כנראה מסוגל להשפיע: על קצב הגעת העולים לארץ. "האולם הזה ידע ימים טובים יותר", הוא אומר בלא מעט צער, "כי הקצב היום הוא נמוך יחסית, אבל מחכים ונערכים לימים טובים יותר. והם יגיעו", מבטיח דבורי.

דבורי אינו עושה את העבודה החשובה הזאת לבד. מזה כשנים הוא בחר בדרך האאוטסורסינג - מסירת כל נושא התחזוקה, ניהול ותפעול הצד הטכני של התשתיות והמחשבים בידי חברה חיצונית. בעשר השנים האחרונות המלאכה הזאת מתבצעת בידי תים מחשבים, בראשות המנכ"ל הוותיק **חיים מזרחי**. מזרחי עצמו לא הסתיר את התפעלותו מהעבודה היפה שמבצעים אנשיו בנתב"ג. אחד העובדים שם, **שימי כהן**, הוא עובד חברת תים. מזרחי התקשה לזכור מתי בכלל התחיל לעבוד אצלו. לבסוף נזכר, כי עובד זה התקבל בירושה עוד מתקופת NCR במשרד הקליטה. כיום הוא משמש יד ימינו של מנהל השלוחה בנתב"ג ומיחשוב זה רק חלק מהפרויקטים שהוא אחראי להם. הוא שותף מלא לתהליך קליטה העלייה של אחיו היהודים יום יום.

תהליך המיחשוב במשרד הקליטה החל בראשית שנות השבעים, נזכר דבורי, עם תחילת גלי העלייה מברית המועצות. הממשלה הבינה שעליה למחשב את תהליכי הקליטה, אחרת לא תוכל לעמוד בעומס הכבד שהיה אז. בשלב הראשון המיחשוב היה בעזרת מחשבי NCR.

(המשך בעמ' 30)

מיחשוב...*(המשך מעמ' 29)*



דבורי נזכר, שזה לא היה קל. זוכרים את הפקידים האינסופיים שעסקו בקליטה? הם הבינו מהר מאוד שהמחשב הזה שולח אותם ללשכת התעסוקה. המאבקים היו קשים. "יום אחד", נזכרים דבורי ואנשיו, "השאירו אותנו בחוץ לא נתנו לנו להיכנס, כי אישורי הכניסה שלנו בוטלו". למי שלא בקי ברזי המקום: אולם הקליטה בנתב"ג נמצא באולם הנוסעים הנכנסים לארץ ליד עמדות הדרכונים. הכניסה אליו ,למי שאינו מגיע מחו"ל, היא דרך שערים מאובטחים עם אישורי כניסה מיוחדים. העובדים השאירו את דבורי והמחשבים בחוץ כי סברו שבכך הם ישמידו את המכונה המסוכנת הזאת... אבל כל זה, כמובן, כבר שייך להיסטוריה.

בראשית שנות התשעים, כאשר החל גל העלייה השני מברית המועצות וחבר העמים, החליטה הממשלה לתגבר שוב את מערך המיחשוב במשרד הקליטה. התקופה הייתה תקופת שיא והיו ימים שעובדי המשרד קלטו 2400 עולים ביום, בכמה מוקדים במקביל - בנתב"ג, בחיפה, באשדוד - והכל בעזרת מיחשוב נייד, שרתים וקישוריות מתאימה, שהוקצתה על ידי קבלן האאוטסורסינג תים מחשבים. דבורי מודה, שבלעדי התמיכה שלהם אף אחד לא היה מצליח להרים את הפרויקט הזה, ומערך הקליטה היה פשוט קורס. ב-1993 הושבת רשמית מחשב ה-NCR, וכאמור תים מחשבים נכנסה לתמונה. הם זכו במכרז פתוח לכיסוי כל מערך החומרה, תשתיות וכמובן הסבה של כל המערכות הישנות ממיינפריים לדטה ג'נרל, המחשבים החזקים של תים שנמכרו בארץ בהצלחה לא קטנה. ב-1999 נערך מכרז נוסף לאאוטסורסינג להחלפת כל מערכות החומרה והתשתיות. גם כאן זכתה תים והמשימה הייתה לאחד פעילויות.

למעשה, משרד הקליטה נחשב כיום לאחד המשרדים הממוחשבים ביותר, שהצליח לייעל את תהליך הקליטה של העולים על ידי הזנת נתונים למערכת בשדה התעופה עצמו, המזינה את השרת המרכזי של המשרד וממנו שואבים נתונים עשרות גופים: מוסדות להשכלה גבוהה, שירות התעסוקה, משרד הביטחון, הסוכנות היהודית, משרד השיכון, ביטוח לאומי ועוד.

תוכניות לעתיד יש בלי סוף: הגדלת מעגל המידע שניתן לקבל עוד בחו"ל על תנאי הקליטה בישראל, באמצעות האינטרנט, הגדלת עוצמת המחשבים ודור השרתים ועוד. הכל תלוי, כמובן, בתקציב ובאקלים הכללי שיביא יום אחד גלים גדולים יותר של עולים. דבורי וחייליו מוכנים לכל קריאה בנתב"ג, נמל חיפה או בכל מקום אחר.

כן לאאוטסורסינג!

הוויכוח בנושא מסירת אחריות ותפעול מערכות IT לקבלני חוץ, ברמה זו או אחרת, קיים בערך מהיום שבו המציאו את המחשב. הקונפליקט העיקרי שהוא יוצר נוגע לאנשים. בעיקר למנמ"רים.

מעל דפי עיתון זה התנהלו אינסוף ויכוחים לגבי מעמדו של המנמ"ר, בין היתר על רקע מעבר לאאוטסורסינג. במיוחד חריפה הבעיה בארגונים גדולים ובמוסדות ממשלה.

שם מעבר לאאוטסורסינג מקפיץ מיד את ארגוני העובדים, החוששים באופן טבעי לגורלם. אבל יש מנמ"רים בשירות הממשלתי, שמצליחים להרים את הכפפה, כלומר לצאת לאאוטסורסינג ובאותה מידה לשמור על מרבית העובדים שלהם ולהשיג שקט תעשייתי. כזה הוא כנראה מנמ"ר משרד הקליטה, יעקב דבורי.

דבורי הוא מוותיקי המנמ"רים בשירות הממשלתי. בשנת 1972, כאשר הצטרף למשרד, ארבע שנים לאחר הקמתו, לקח על עצמו למחשב את כל תהליכי הקליטה של העולים.

משרד הקליטה נחשב למשרד קטן יחסית, מבחינת תקציבים, אבל יש לו משימות קריטיות מאין כמוהן. פקידי המשרד הם האנשים הראשונים שפוגשים העולים כשהם מגיעים לארץ, אם זה דרך האוויר, בנתב"ג, או דרך הים בחיפה. ההקלקות הראשונות של הפקידים במערכות הממוחשבות של המשרד, הן ההקלקות הקריטיות ביותר. משם והלאה מוזנים פרטיהם של הבאים לארץ הקודש למרשם התושבים, לביטוח לאומי, למשרדי הממשלה, לרשויות ציבוריות ועוד.

לכן, במשך השנים כל השרים שהיו במשרד הקצו מהמעט שהממשלה הקציבה למשרד זה משאבים למיחשוב. בשני העשורים האחרונים עבר המשרד שני מחזורי ארגון מחדש בתשתיות המיחשוב. בשניהם זכתה חברת תים מחשבים. בפעם האחרונה הוחלט, שהחברה תיקח אחריות מלאה על כל תשתיות המיחשוב של המשרד.

מערכת המיחשוב של המשרד כוללת 53 תת מערכות יישומיות, החל מקליטת העולים, סיוע מקצועי, מערכות תשתית, ועד לאתר האינטרנט הממוחשב, המתחדש בימים אלה, שהוא ראשיתו של "ממשל זמין", לעולים שיוכלו לממש זכאויות באמצעות האינטרנט ולחסוך מעצמם תהליכי רישום, עוד לפני שיגיעו לישראל. למשרד יש חזית משרד קדמית, הכוללת העתק מדויק של מערכות המידע והקליטה שקיימות במשרד הראשי. אלו מתפקדות בעמדת הקליטה בנתב"ג ובניידת מיוחדת, ממותקנת וממוחשבת כולה, שתפקידה לקבל עולים במקומות שהם מגיעים אליהם,מעבר לנתב"ג. היו שנים שבהם ניידת זו עבדה שעות נוספות, בעיקר בשעות הקטנות של הלילה.

היעדים שהציב לעצמו דבורי במסגרת חידוש תשתיות המיחשוב: שדרוג התוכנה היישומית, החלפת המחשבים המרכזיים (מדטה ג'נרל לסאן יוניקס), טיפול בכל תשתיות התקשורת, החלפת עמדות העבודה וחידוש עמדות ישנות. כל זה בתקציב לא גדול - פחות מארבעה מיליון דולרים, שקוצץ השנה ריאלית ב-12 אחוזים, עם 56 עובדים, מתוכם 24 עובדי אאוטסורסינג (12 עובדים של תים). עובדי הקבלן לא גרמו לפיטורים. העובדים הוסבו לתפקידים אחרים, קודמו למשימות חדשות. דבורי מלא שבחים לפעילות הקבלן, שקיבל אחריות על תשתיות המיחשוב של הארגון. דבורי מדגיש, כי למרות שהאחריות הועברה לחברה חיצונית, עדיין הוא המנהל הראשי של כל מערכות המידע במשרד.

הוא מפעיל אנשים, מתפנה לשיפורים ולייעול. רק על דבר אחד דבורי מצר, שהוא אינו יכול לשלוט: על קצב הגעת העולים. המספרים בתחום הזה לא מלבבים. עד סוף השנה צפויים להגיע לכל היותר 30 אלף עולים. עד כה הגיעו רק שליש. המשרד הזה ידע ימים טובים יותר. מערכות המיחשוב, כמו צבא טוב עם חיילים מיומנים, צריכים להיות ערוכים לכל מקרה. □

נתקעת עם ספק. מה עושים? משלמים!



פיני כהן *

שוק האחסון (ה-STORAGE) הוא אחד מהשווקים התחרותיים יותר. הטכנולוגיה יציבה (SAN או NAS), יש ניסיון רב בהתקנת מערכות מסוג זה, וגם הספקים הם ספקים ותיקים בתחום (יבמ, HDS ,,EMC, HP NETAPP ועוד).

העובדה שפרטי עסקאות אחסון דומות זו לזו תורמת לעובדה שגם המחירים בשוק הם פחות או יותר גלויים (מכיוון שניתן לבצע השוואה בין עסקה אחת לשנייה(כאשר בממוצע המחיר ליחידת אחסון יורד בכ-35 אחוזים לשנה (בשנה האחרונה הירידה הייתה אף חריפה יותר).

לאחרונה ביצע אחד מארגוני ה-IT בישראל עסקה לרכישת שטח אחסון של כעשרה TB (ברוטו). מחירי אחסון בעסקאות דומות בתנאים תחרותיים הנם כ-50 אלף דולרים ל-TB, כלומר הלקוח היה אמור לשלם 500 אלף דולרים.

אולם במקרה זה הלקוח מבצע שכפול של הנתונים מהמכונה החדשה למכונה אחרת במסגרת תצורת ה- DRP שלו, כלומר היה עליו להמשיך עם ספק האחסון הנוכחי ולא לצאת לתחרות. ספק האחסון דרש כ-80 אלף דולרים ל-TB, כלומר 800 אלף דולרים לכל העסקה, שהם 300 אלף דולרים יותר ממחיר השוק.

הלקוח מסר לספק האחסון את הערכת המחיר של מטה גרוף לעסקה, אולם תשובת הספק ללקוח הייתה - "אז תרכוש את האחסון ממטה גרופ". בסופו של דבר, שילם ארגון ה-IT כמעט את כל הסכום שדרש ספק האחסון. סיטואציה זו חוזרת על עצמה במקרים רבים בתחומים שונים בעולם ה-IT.

גם כאשר יש ספק יחיד לעסקה, ניתן לבצע כמה מהלכים להורדת המחיר. מהלך ראשון הוא איום להכנסת ספק נוסף. אולם לדעתי, איום זה אינו יכול להוריד מחיר, אלא אם הלקוח אכן מוכן להכניס ספק נוסף. במילים אחרות, מיומנותו העיקרית של איש המכירות היא לזהות מה הלקוח מתכוון באמת לעשות, ולכן אנשי מכירות מיומנים לא ייפלו למלכודת שווא.

מהלך שני הוא לעכב את העסקה עד סוף הרבעון או עד סוף שנת הכספים של הספק. מכיוון שאיש המכירות התחייב למכור סכום מסוים ברבעון (ה-Quota), זאת כדי למלא את תחזית המכירות של החברה, אזי לקראת סוף הרבעון הוא יחוש לחץ לבצע את המכירה ולכן יהיה מוכן בדרך כלל לתת הנחה נוספת ובתנאי שהעסקה תתבצע ברבעון הנוכחי.

באחת הכתבות הבאות נסכם מהלכים נוספים בתחום זה, אך ההמלצה העיקרית היא לעבוד עם שני ספקים לפחות בכל תחום, ובכל מקרה - לעגן בזמן הרכש הראשוני תנאים להמשך רכישה.

** פיני כהן הוא אנליסט תשתיות במטה גרופ ישראל*

טיפים למנהל הפרודוקטיבי



איתן מאירי *

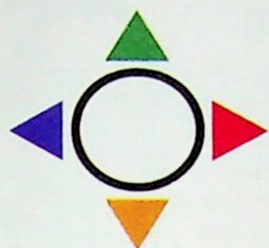
מה גורם לכך שמנהל אחד יהיה מאוד פרודוקטיבי, בעוד שהאחר אינו יודע למצות בצורה יעילה את כישוריו וזמנו? מה מניע עובד בארגון להצלחה בזמן שאחרים בוהים בשעון? עמדות חיים, דימוי עצמי, מודעות וכיוון בחיים - לכל אלה יש השפעה על אופן ניהולו של העובד בארגון ועל אופן התנהלותו של המנהל.

בזמנים של משבר והאטה כלכלית הדרישה להיות פרודוקטיבי עולה לאין ערוך. זמנים הדורשים התייעלות וחיסכון מחייבים ניהול חכם, תגובות מהירות והסתגלות טובה לשינויים התכופים. דווקא בזמנים קשים, שבהם התחרות גוברת, יש צורך בהגברת הפרודוקטיביות, בניהול יעיל של משאב הזמן המוגבל ובקבלת החלטות נכונות בזמן הנכון. דווקא בזמנים כאלה יש צורך בהשקעה בעובדים ובהכשרתם.

13 הטיפים שלהלן יסייעו לך להפוך למנהל פרודוקטיבי יותר:

1. הפנם את העובדה כי לפני שתוכל להבין, להניע ולנהל אחרים, עליך להבין להניע ולנהל את עצמך.
2. קבע לעצמך מטרות, רשום אותן ופתח תוכנית פעולה למימושן - שתף אחרים בחזונך ובמטרותיך.
3. תפקיד קריטי שלך (ולא של מנהל משאבי האנוש) הוא לדאוג ל"תזרים חיובי" של כישרונות לארגון ותמיד לגייס אליך אנשים הטובים ממך (וכדברי פול מאייר, "אם כל אחד מאיתנו יגייס אנשים טובים ממנו, נהיה חברה של ענקים. אם כל אחד יגייס אנשים קטנים ממנו - נהפוך לחברה של גמדים).
4. הזמן שלך הוא החיים שלך. אינך יכול לקנות זמן, ואפילו לא לעבוד קשה יותר על מנת להרוויח יותר זמן. לכן, למד לנצל את זמנך באופן מושכל.
5. שמור על איזון וחלק את זמנך בהתאם לסדרי העדיפויות שאתה קובע, תוך התייחסות לכל ה"כובעים" שאתה חובש: מנהל, בן זוג, הורה, חבר בקהילה וכו'.
6. זהה מה הם התחומים שאתה טוב בהם, את תחומי העשייה האחרים האצל לאחרים או בטל.
7. שיהיה לך הכוח לומר "לא". אינך יכול להשביע את רצון כולם כל הזמן.
8. למד להאציל סמכויות, כך גם תשתחרר מפעילויות שאינן בתחומים שבהם אתה מצטיין, וגם תעצים את יכולות עובדיך כמו גם את יכולתם למימוש עצמי ואת שביעות רצונם.
9. בנה וטפח מערכת יחסי אמון וכבוד הדדי עם העובדים, הלקוחות והספקים. הדבר יאיץ את הפרודוקטיביות באופן מופלא.
10. אינך יכול לנהל את מה שאינך יכול למדוד. פתח מדדים לתשומות ולתפוקות ואחר כך: Inspect what you expect.
11. שמור על אווירת למידה וחדשנות (גם לעצמך!)
12. חתור לתוצאות ולא לשלמות.
13. האמן בעצמך (כי אם לא, איך תצפה שעובדיך יאמינו בך...)

*** איתן מאירי הוא יועץ ניהולי, מנכ"ל חברת ניהול אפקטיבי,** emeiri@zahav.net.il



הענק הצבעוני

בכנס ראשון מסוגו שערכה יבמ תוכנה באירופה, התאמץ הענק הכחול להילחם באסוציאציה עתיקת היומין בין יבמ וחומרה, ולהזכיר לכולם שיבמ היא גם ענק תוכנה. ארבע חטיבות בארבעה צבעים

לובו ויזנר, וינה

קבוצת התוכנה של יבמ IBM SWG ערכה בווינה מפגן כוח ראשון מסוגו, בצורת סימפוזיון תוכנה למשתמשים ומפתחים מרחבי אירופה. קבוצת התוכנה של יבמ מורכבת מארבע חטיבות: DB2, לוטוס, טיבולי, וובספיר. לכל חטיבה יש הנהלה משלה, הנהלה אירופית משלה (כולל מנכ"ל) וצבע משלה. כן, עכשיו יבמ היא לא רק הענק הכחול אלא גם הענק הירוק (DB2)/ צהוב (לוטוס)/ אדום (טיבולי)/ סגול (וובספיר). מבנה הקבוצה העלה שאלות רבות בקרב העיתונאים, וחלק מחברי ההנהלה של יבמ אף הודו שיש בעייתיות מסוימת בהפרדה הכמעט מוחלטת בין החטיבות, אך ההסבר המשכנע היה שכל מוצר תוכנה של יבמ מסוגל לעבוד גם עם מוצרי תוכנה של המתחרים בתחומים האחרים, כך שאם לקוח הוא "מכור" של אורקל למשל, ולא ירצה לקנות DB2, אין סיבה שלא למכור לו לוטוס, ודוגמאות נוספות.

מלבד קבוצת התוכנה, כוכבת נוספת באירוע

מאוריציו קרלי. כמעט כל החלטה מערבת שותפים



הייתה אירופה. לדברי יבמ, ממשלות אירופה מעוניינות להפוך את השוק האירופי לשוק המוביל בעולם עד שנת 2010, ויבמ משתלבת בתוכניות אלה. **סינתיה ארדמן**, מנהלת אסטרטגיה ופיתוח עסקי בקבוצה, ציינה שלמעלה מ-50 אחוזים משוק הלינוקס העולמי נמצא באירופה, וכולנו יודעים כמה חשיבות מעניקה יבמ ללינוקס בימים אלה. ארדמן ציינה בדבריה את השותפויות הרבות של יבמ בתחום פיתוח התוכנה באירופה. כחלק מהמאמץ לבניית תשתיות משולבות משופרות ליישומי עסקים אלקטרוניים, מרחיבה יבמ את מסגרת שיתוף הפעולה עם מפתחי תוכנה בשוק האירופי. למעלה מ-250 ספקי תוכנה עצמאיים (ISV) בונים ומספקים כיום מערכות הנשענות על פלטפורמות התשתית של יבמ, תוך שהם מספקים ללקוחות את המבחר הרחב ביותר של טכנולוגיה מבוססת תקנים פתוחים לבניית העסקים האלקטרוניים שלהם. עוד ציינה ארדמן את התוכניות השונות לשיתופי פעולה שיבמ מפעילה לטובת קהילת המפתחים:





פרטנר וורלד - שיתוף פעולה עם מפתחים. בתוכנית למעלה מ-6000 שותפויות, והיא מעניקה תמיכה טכנית, עזרה בשיווק ומכירה, סמינרים, כיתות, הסמכות, מעבדות התנסות באנגליה, צרפת, פולין, הלסינקי הונגריה וישראל (כן, ישראל הוזכרה מעל הבמה!), הנחות ומימון.

דבלופר וורקס - עזרה למפתחים בודדים, בלינוקס, בג'אווה, open source. בתוכנית רשומים שני מיליון מפתחים, ונרשמו כ-7.5 מיליון הורדות של כלים וקודים. התוכנית מפעילה גם את אתר ALPHAWORKS, אתר שמציג מחקרים של יבמ ונותן למפתחים אפשרות לבדוק את הטכנולוגיות של יבמ.

מאוריציו קרלי, סגן נשיא קבוצת התוכנה של יבמ לשוק האירופי אמר בעניין השותפויות: "כמעט כל החלטה בסוגיית כלי תשתית המתקבלת על ידי לקוח באירופה מערבת בתהליך ספקי פתרונות צד שלישי, משלבי מערכות וספקי תוכנה עצמאיים. חברות התוכנה האלה הן הקובעות את סדר היום להצלחת העסקים האלקטרוניים באירופה - והן המשפיעות בשאלה איזה מספקי תוכנות התשתית יזכה בתחרות. החברות האלה מעוניינות לעבוד עם שותף דוגמת יבמ - המביא עמו הבנה וניסיון נרחבים בתחום התשתית". 90 הסכמי שיתוף פעולה של יבמ מוגדרים כיום כ"שותפות אסטרטגית", ומהווים מיליארדי דולרים



שומרים על המותג

מארק לצ'פורד, סגן נשיא לוטוס לאירופה, התיישב לריאיון מיוחד ל-InformationWeek הישראלי.

איך מוכרים היום מערכות כמו לוטוס ללקוחות?

המכירה היום היא שונה. בחברות קטנות ובינוניות למשל, הם חושבים בהתחלה שמדובר במערכות לניהול נתונים, ניהול מערכת - והם לא מעוניינים בזה, אבל כשאנחנו מראים להם שמדובר בכלים לשימוש יום יומי, בכלים שהופכים את האנשים ליעילים יותר - אז הם נדלקים.

בעבר, אנשי ה-IT היו אחראים על רכישת המערכות הללו, והתשוקה שלהם לטכנולוגיה עזרה לנו למכור. היום מנהל הכספים אחראי ומעורב בכל רכישה, וגם אם הוא מתייעץ עם אנשי ה-IT, ההחלטה היא שלו. היום צריך לדבר גם בשפה כלכלית ולא רק טכנולוגית. גם תקציבי ה-IT, שבעבר היו נפרדים, הם היום חלק מהמערכת הכוללת.

כמה מלוטוס המקורית נשאר בחטיבת לוטוס ביבמ?

מבחינת כוח אדם, רק שני אנשים נותרו מהנהלת לוטוס המקורית בהנהלה הנוכחית. ברור שהמוצרים שהיו מזוהים בתחילת העשור הקודם עם לוטוס, כמו הגיליון האלקטרוני 123, נעלמו לחלוטין והיום קיימים רק המוצרים שהתפתחו מהמוצרים שאותם פיתחה לוטוס לפני הרכישה - NOTES, ודומינו, שעליהם התווספו כלים נוספים.

מדוע אם כן לשמור על השם "לוטוס"? מדוע בכלל החלוקה לחטיבות השונות?

אנחנו מאמינים שלמותג לוטוס יש ערך ולכן שמרנו עליו, כמו גם על טיבולי וכל השאר.

יש מסעים מקבילים של החטיבות, להרבה לקוחות יש יותר ממוצר אחד שלנו ולכן צריך ליצור גשר ביניהם, צריך מומחים שיבינו בכל התוכנות שלנו. יש לנו את ההתמחות, והקמנו את קבוצת התוכנה שמאחדת את כל המותגים. אנחנו עובדים בנפרד - אבל עם שיתוף פעולה.

במקומות שבהם השוק קטן יחסית - הבידול מורגש פחות.

מה קורה עם השוק הישראלי?

אנחנו מאמינים בשוק הישראלי. עובדה, יש 15 שפות ללוטוס כיום, אחת מהן היא עברית. בעתיד נגיע ל-23 שפות. ברבעון הרביעי של השנה יצא גם דומינו דוק בעברית.

העסק בישראל משביע רצון, אנחנו רואים הזדמנות במגזר הציבורי, בקהיליית הביטחון, וגם במגזר הפרטי. השוק הישראלי חשוב לנו, ואנחנו לא רואים הבדל לכל שוק אירופי אחר. אחד הדברים שאני אוהב בישראל זה שיש הכרה בחשיבות היחיד בארגון. אל תשכח גם שחלק מתוכנת EveryPlace של לוטוס נכתב בחיפה. אנחנו גם עובדים עם משרד החוץ הישראלי ואני אפילו נפגש עם נציג משם לארוחת ערב במהלך הכנס (אלי גרוס - ראו ריאיון בקוביה ל.ו). לקח לי הרבה זמן למצוא מסעדה כשרה בווינה.

איך זה שאתם לא מלכלכים על המתחרים, כמו שנהוג בכנסים כאלה?

אנחנו רומזים, אבל לא מזכירים את השם. מי שמקשיב טוב שם לב שאנחנו רומזים בצורה עבה מאוד נגד המתחרים, אבל אין צורך להזכיר אותם במפורש.

במשפט אחד, מה היתרון שלכם על פני המתחרים, מלבד איכות המוצרים, שזה כל אחד טוען ליתרון שלו?

לאחרים אין מספיק כסף ואורך רוח להמשיך להתקדם ולנו אין בעיה כזו - אנו חולקים משאבים עם החטיבות השונות, בעיקר בתוכנה, וזה עושה אותנו יעילים יותר.

(המשך בעמ' 34)



ג'אנט פרנה. גידול של 128 אחוזים

בהכנסות וחמשה אחוזים בנתח השוק לכל רוחב מותגי החומרה והתוכנה של יבמ.

14 מתוך 90 הסכמי שיתוף הפעולה האסטרטגיים של יבמ נחתמו עם חברות מאירופה והמזרח התיכון. בין אלה, ניתן למצוא את Intentia, IFS, דאסו, SAP ו-SearchSpace. נוסף על תוכנית שיתוף הפעולה האסטרטגי, הודיעה יבמ על חתימתם של 101 חוזי "שיתוף קל" - 'lite-alliance' עם מפתחי תוכנה אירופים.

בכנס הוצגה ההצלחה של תוכנית הטכנולוגיות של יבמ המשותפת לחברה ולספקי תוכנה עצמאיים. יבמ מציעה כיום למעלה מ-2,000 יישומי לינוקס של שותפיה, ספקי תוכנה עצמאיים מאירופה. מספר הפתרונות האלה גדל בשיעור שנתי של 30%. במקביל, אישרה יבמ כי התקשרה בחוזים עם למעלה מ-100 חברות באירופה שיספקו באמצעותה את מוצרי היישומים האלחוטיים שלהם לשוק העולמי.

הכי גדולים

אחד הדברים הבולטים באירוע היה דווקא משהו שלא היה: "לכלוכים" על המתחרים. מי שהתרגל לדברי הלגלוג שנשמעים בדרך כלל בכנסי תוכנה על המתחרים, הופתע בוודאי מהשפה הנקייה שאנשי יבמ כפו על עצמם, מה שלא מנע מהם להציג נתונים ומספרים שמוכיחים את עליונותם. על מנת להמחיש את הצמיחה בנתח השוק של יבמ לעומת המתחרים,

לוטוס במשרד החוץ

במהלך הכנס פגשתי את **אלי גרוס** ממשרד החוץ הישראלי שבא להיפגש עם מארק לצ'יפורד מלוטוס (ראו ריאיון בקוביה, ל.ו).

מה הקשר שלכם ללוטוס?

אנחנו עובדים עם לוטוס נוטס הרבה שנים, אנחנו מחויבים לדומינו ורוצים שזה יצליח. יש כלים נלווים שאין לנו, כמו SAMETIME, ובאנו לברר איך מתקדמים.

יש עברית לכלים שאתם עובדים עליהם?

יש עברית, ואנחנו משמשים בטא סייט.

אז מה אתם עושים עם כלי לוטוס?

לא על הכול אני יכול לדבר, אבל היתרון הגדול של הכלים האלו הוא מערכת ההרשאות ברמה אף של שדה בתוך מסמך. הרשאות דינמיות זה דבר קריטי במשרד החוץ - מי יכול לראות מה, מתי ואיך.

זה באמת Open Source. מערכת הדואר המבצעי של המשרד מבוססת נוטס, בגלל מנגנוני האבטחה המוכחים והשרידות הגבוהה של המערכת. כיום 6 שגרירויות מחוברות, נותר עוד לחבר את השאר.

על אילו שרתים אתם עובדים?

כרגע שרתי קומפאק מבוססי NT, אבל אנחנו בודקים אופציות נוספות, כולל יוניקס.

ומה עם השגרירות בפאריז שנשרפה?

להבדיל ממה שפורסם בעיתונות, כל המערכות שוחזרו אחרי השריפה, שלחנו שרתים חלופיים תוך 24 שעות, החומר שוחזר באחוזים גבוהים מאוד, למעלה מ-80 אחוז. הניירות הלכו, אבל מערכת המיחשוב, ובמיוחד מערכת הגיבוי, הוכיחה את עצמה.

יבמ הולכת ודוחקת את רגליה של BEA, בזכות צמיחה של 50% בשנה האחרונה לעומת השנה הקודמת

הציגו הדוברים דוח מעודכן של חברת הייעוץ וחקר השוק גיגה, הקובעת כי שרת WebSphere של יבמ עומד כיום בקו אחד עם BEA - 34% לכל אחד מהשניים בתחום שרתי היישומים. יבמ הולכת ודוחקת את רגליה של BEA, בזכות צמיחה של 50% בשנה האחרונה לעומת השנה הקודמת - בעוד BEA ממשיכה לאבד נתח שוק. 50,000 גופים וארגונים בעולם משתמשים כיום בשרתי WebSphere. גם חברת IDC קובעת כי יבמ עברה את BEA במערב אירופה בקצב גידול "מדהים", לדברי קרלי. חברת הייעוץ גרטנר דטהקווסט דיווחה לאחרונה כי יבמ עברה למקום הראשון בשוק בסיסי הנתונים, תוך שהיא עוקפת את כל המתחרים עם 34.6% מההכנסות מרישיונות חדשים בשנת 2001. בתחום התוכנה לעבודה שיתופית, מכרה יבמ עד היום 90 מיליון רישיונות למשתמשי קצה בסביבת Notes - והיא מחזיקה ב-35% מהשוק העולמי. במקביל, סיפקה יבמ 3.5 מיליון רישיונות לעמדות הדרכה ולימוד בסביבת LearningSpace של לוטוס.



ג'אנט פרנה, מנכ"לית IBM Data Management, אמרה שה-TCO של DB2 של יבמ נמוך פי 3 עד 5 מזה של אורקל. ברבעון הראשון של 2002 חל

גידול של 128 אחוזים בשוק ה-DB2 לעסקים קטנים ובינוניים. פרמה הציגה נתונים של מטה גרוף האומרים כי 95 אחוזים מ-2000 החברות הגדולות יתקינו מערכות ניהול דיגיטלי למידע עד שנת 2005, ויוציאו מיליארדי דולרים על כך.

ממשיכים לחדש

ההשקעות הנרחבות של יבמ בתחום התוכנה - מיליארד דולר בשנה האחרונה בפתרונות לסביבת לינוקס ומיליארד בשרתי WebSphere מניבות זרם מתמיד של מוצרים משופרים.

פתרונות התוכנה החדשים של יבמ שהוצגו בכנס בווינה מספקים מגוון רחב של כלים מבוססי תקנים, המסוגלים לסייע לחברות לפתח סביבת עסקים אלקטרוניים מתוחכמת יותר - תוך מיצוי נוסף של השקעות העבר שלהם בטכנולוגיה. יבמ הציגה את מהדורה 8 של מערכת ניהול התוכן שלה המבוססת על ארבע קבוצות מוצרי התוכנה ומשפרת את יכולת העבודה עם כלים אלה ושיפור ניכר של מערכות האבטחה שתימכר החל מספטמבר, סדרת חדשה של כלי פיתוח WebSphere Studio המבוססים על פלטפורמת קוד המקור הפתוח Eclipse ותומכת בכל תיק מוצרי תוכנות התשתית של החברה, תוכנה חדשה לשילוב עסקי ממשפחת WebSphere, תוכנה חדשה לניהול אבטחה לסביבת לינוקס במסגרת הכלים של טיבולי, ומערכות חדשות של לוטוס לניהול מסמכים ולתמיכה במשתמשי אינטרנט ניידים.

אחת הדרכים הטובות להעביר את המסר שלך באירוע גדול שכזה היא באמצעות סיפורי הצלחה של לקוחות, וכאלה לא חסרו בסימפוזיון של יבמ.

הכנס בווינה סיפק ליבמ הזדמנות לחשוף שורת זכיות ופרויקטים במגוון תחומי כלכלה, תעשייה ומסחר ברחבי היבשת. יחד עם חברת BSkyB מבריטניה, הוצגה בכנס ההצלחה ביישום פתרונות וידיאו בשמונה אתרי אינטרנט של קבוצות הפרמייר-ליג באנגליה. המערכת הזאת מאפשרת לאוהדים לחזות בקבוצותיהם בכל שעה ומכל מקום - באמצעות דפדפן אינטרנט רגיל. השירות מבוסס על תקנים פתוחים - J2EE - ופותח בכלי Studio WebSphere של יבמ בסביבת ECLIPSE. השימוש בכלים האלה מאפשר לתמוך במשתמשים במגוון רחב של פלטפורמות קצה.

יבמ וחברת הדלק Agip Petroli ישתפו פעולה בבניית "פורטל לתחנות דלק". הפורטל החדש, המבוסס על שרת WebSphere, יאפשר ל-3,300 תחנות לגשת למידע אודות מוצרים, מבצעי קידום מכירות ושירותם של Agip.

דיזל, יצרן מותג האופנה, מרחיב את ההשקעה בתוכנת טיבולי של יבמ ומתקין את מערכות ניהול האחסון Tivoli Storage Manager על מנת לטפל במשימות גיבוי הנתונים וההתאוששות שלו.

יבמ וחברת התרופות שרינג מקימות מערך אינטראנט המבוסס על מערכת דומינו ופתרונות ניהול תכני ה-Web של לוטוס, שיאפשר לעובדים לגשת למידע ולשתף נתונים לכל רוחב הארגון.

חברת נוקיה הודיעה, כי השלימה בהצלחה הקמת פרויקט לייעול העבודה ביחידת השירותים של חברת האנרגיה האירופית Vattenfall. היישום החדש נשען על בסיס הנתונים DB2 Everyplace למכשירי נוקיה 9210 Communicator ומאפשר לטכנאי השירות של Vattenfall להשלים משימות דיווח ועדכון





מהשטח, בתקשורת אלחוטית.

גם חברת מקרומדיה הציגה את הסתמכות מערך המיחשוב שלה על מוצרי יבמ, ותאגיד דיימלר קרייזלר הציג כיצד לקח את כל המערכות השונות (18 מערכות אימייל למשל) בחברות דיימלר בנץ וקרייזלר ואיחד את כולן למערכת לוטוס אחת, בעקבות המיזוג בין החברות.

גישור פערים וכדורגל

אחד הדגשים הנוספים בכנס היה מתן פתרונות לגישור על "פער היישום" של עסקים אלקטרוניים, בעקבות מחקר שוק חדש שמעיד על פער בין ההתקדמות בזמינות התשתית לעסקים אלקטרוניים באירופה לבין ניצול התשתיות האלה באופן מלא. לדברי מאוריציו קרלי, מאפשר הכנס להציג את עתיד התשתיות הטכנולוגיות בעידן הקריטי של אימוץ תפיסת העסקים האלקטרוניים גם באירופה.

מחקר השוק, שנערך על ידי חברת NOP, מספק פרטים מעודכנים לגבי היקפי החדירה ורמת הניהול של עסקים אלקטרוניים באירופה. המחקר מצביע על קיומו של "פער ישום במציאות" בין ההשקעה בעסקים אלקטרוניים ובין הניצול בפועל של הטכנולוגיות הנולדות בעקבות ההשקעה הזאת. כך, למשל, 95% מהחברות האירופיות הגדולות שנכללו בסקר משתמשות כיום ביישומי Web לצרכים פנימיים - אולם רק מחצית מכל החברות מציעות יישומים ללקוחות חיצוניים.

המחקר קובע, כי מחלקות טכנולוגיות מידע בארגונים באירופה זקוקות לעזרה רבה יותר על מנת לנצל ולהיות ממלוא היתרונות של העסקים האלקטרוניים.

השוק הישראלי חשוב לנו, ואנחנו לא רואים הבדל לכל שוק אירופי אחר

הסקר נערך בפברואר ובמארס השנה, והקיף 260 חברות מסחריות המעסיקות לפחות 1,000 עובדים, בצרפת, גרמניה, איטליה ובריטניה. למרות ש-88% מהחברות הבינוניות מכירות בחשיבות הניהול הנכון של כל מקרה כשל במערך טכנולוגיות המידע שלהן - כמחציתן כלל אינן מסוגלות לנתח ולעמוד על התוצאות העסקיות של השבתת מערך המחשוב בגין תקלה. במקביל, למעלה מרבע החברות האירופיות אינן מסוגלות לשחזר את המידע העסקי הקריטי שלהן במקרה של כשל במערכות.

אז בסימפוזיון התוכנה הראשון של יבמ באירופה למדנו על פתרונות התוכנה השונים, על איך ליישם אותן, על ה"ריצה קדימה" ו"כיבוש אירופה" של יבמ, וגם על מפת הצבעים החדשה של קבוצת התוכנה, אבל, בכל זאת, הסימפוזיון נערך בימי המונדיאל, ובקהל היו הרי נציגים מגרמניה, ומאיטליה, ומספרד, ומפורטוגל, ומאנגליה, ומאירלנד, ומ...צרפת, ולכן שטח יריד התערוכות המדהים בווינה כוסה במסכי פלזמה שהציגו את המשחקים ללא הפסקה, וכמות האנשים מול מסכים אלו היה לעתים רב מכמות האנשים בתוך אולמות ההרצאה. אלא שהמשחק בין דנמרק לצרפת התרחש בדיוק בעת הרצאת הפתיחה שאותה אף אחד לא העז לפספס.



ביבמ ידעו את נפש הקהל, ומאוריציו קרלי הפסיק את הרצאתו באמצע כדי להקרין את תקציר המשחק על המסכים הגדולים באולם. כשהכריז שדנמרק הדיחה את צרפת מהמונדיאל - מחיאות הכפיים וצעקות השמחה באולם הבהירו שלא רק אנחנו לא סובלים את הצרפתים... ❑



כרמל ורניה



כמו כדורגל ברגליים קשורות

אין היי-טק ישראלי, יש היי-טק גלובאלי • הענף בישראל אינו תחרותי בתחום ההשקעות • ההישג העיקרי - הכנסת פרמטרים עסקיים לעבודת המדען

ג'ון בן-זקן

כרמל ורניה, המדען הראשי של משרד התעשייה והמסחר במשך שנתיים, פרש מתפקידו ביום האחרון של חודש מאי. הוא החליט שלא לחדש את חוזה העסקה משום שלהערכתו אי-אפשר לנהל יחידה חשובה וגדולת תקציב, כשהסמכויות המעשיות מצויות בידי גורמים אחרים בתוך משרד התעשייה והמסחר.

פרישתו של ורניה התקבלה במורת-רוח בקרב תעשיית ההיי-טק בישראל, חברות וקרנות הון סיכון וגם בקרב תעשייניים מהשורה, שכן בקרבם זכה להערכה רבה. אלא שהיחסים עם ראשי משרד התעשייה והמסחר כנראה לא היו תקינים מספיק.

אמרת שהסמכויות המעשיות של לשכת המדען נמצאות מחוצה לה. מה רע בזה, הרי בכל שלטון פרלמנטרי, האחריות למה שנעשה במשרד ממשלתי היא בידי השר הממונה?

אף פעם לא היה לי ויכוח עם הסמכות שיש לשר הממונה. זכותה של שרת התעשייה לקבל החלטות של מדיניות (וגם אז רצוי מאוד שהדבר ייעשה בהתייעצות עם המדען הראשי - מה שלא תמיד קרה). יחד עם זאת, תפקידו של המדען הראשי הוא אחד המורכבים והחשובים במערכת הממשלתית בתחום הכלכלי, והוא עובד מול האוכלוסייה המתוחכמת ביותר של תעשיית ההיי-טק, משרדי רואי החשבון ומשרדי עורכי הדין הגדולים במדינה.

ראוי, לדעתי, להעניק למדען הראשי כלי ניהול בסיסיים לצורך ביצוע עבודתו: יחידת חשבות נפרדת, מחלקה משפטית, מחלקה לוגיסטית (כולל ובמיוחד בתחום מערכות המידע) ומחלקת משאבי אנוש, שתאפשר לו להקים ולנהל גוף איכותי בעל יכולת ביצוע גבוהה. הכלים הללו ניתנים במסגרת שירות המדינה בישות ארגונית שנקראת "יחידת סמך", וכל הגורמים הרלוונטיים - לרבות השר הקודם, המנכ"ל הקודם, אגף תקציבים, החשכ"ל, נציבות שירות המדינה וועדת השירות (הכוללת חמישה מנכ"לי משרדים ממשלתיים וחמישה נציגי ציבור) - כולם השתכנעו שהדבר חיוני.

כיוון ששרת התמ"ס החליטה להקפיא את התהליך, ולא נתנה לי הסבר משכנע לצעד זה, לא ראיתי טעם להמשיך בתפקידי. כפי שהסברתי לידידי בלשכת המדען הראשי (וברוח המונדיאל), קשה לשחק כדורגל ברגליים קשורות, אי אפשר להבקיע כך שערים וודאי שאי אפשר ליהנות.

תוכל להיות אולי קצת יותר מפורט, הרי במשך שנתיים בוצעו שינויים רבים בלשכת המדען, שינויים מבניים, שינוי בשיטת מתן המענקים ועוד. וכל זה עשית גם כשלשכת המדען לא היה יחידת סמך.

זה נכון ששינינו הרבה דברים, כמו, למשל, שיטת אישור כספי הסיוע של המדען, ביצענו בדיקות לעומק בנושא הביו-טכנולוגי, התחלנו לעשות רפורמה בתוכנית החממות ועוד. זה נכון שכל זה נעשה בקדנציה שלי כשלשכת המדען לא הייתה יחידת סמך.

אך כל הדברים הללו היו יכולים להיעשות בדרך קלה יותר, איכותית יותר ומהירה יותר אילו לשכת המדען הייתה אז יחידת סמך. מעבר לכך, חסרונם של הכלים הניהוליים מורגש בפעילות השוטפת, שבה ה"בוסים" של המדען הראשי הם למעשה חשב משרד התמ"ס, היועץ המשפטי של התמ"ס וסמנכ"ל האמרכלות של התמ"ס. וכפי שאמרתי קודם, קשה להבקיע גולים ואי אפשר ליהנות כשמשחקים כדורגל ברגליים קשורות.

בנוסף לכך, כאשר גיבשתי את תפיסת עולמי ואת יעדי לשכת המדען לשנים הקרובות, סברתי שבמבנה הארגוני הנוכחי יהיה קשה להתקדם הרבה מעבר לדריכה במקום, ולא לשם כך באתי לשרות הממשלתי.

איך היית מסכם את הפעילות שלך בלשכת המדען במהלך השנתיים האחרונות?

הייתי אומר שהכנסתי דפוסי עבודה חדשים, הכנסתי רציונל עסקי בכל פעילות ובכל מהלך של לשכת המדען, והעמקתי את תודעת השירות בקרב העובדים.

האם זה אומר שלפני זה היה בלאגן?

לא, בהחלט לא, אני סבור שקודמי עשו עבודה מצוינת. אלא שמה שהיה נכון לפני עשר או חמש שנים לא נכון לעכשיו. אנחנו משרתים את עולם ההיי-טק, שידוע בדינמיקה מהירה מאוד של שינויים. ברור שבמציאות זו אנחנו חייבים להתאים את עצמנו לשינויים. אתן לך שתי דוגמאות:

השיטה של הגשת בקשות למענקי מדען במהלך כל ימות השנה הייתה נכונה כשהתקציב הספיק לכולם. אלא שעכשיו, שהתקציב קטן יותר מהביקוש, השיטה כבר לא הייתה טובה. בשיטה של הגשת אישורים בכל ימות השנה נוצרה שיטה של ראשון נכנס ראשון מקבל. בשיטה החדשה כל הבקשות מוגשות בהתחלת השנה, ובדרך זו יש תמונה כוללת וניתן לבחור

את הפרויקטים הטובים ביותר ביחס לתקציב המצוי. השינוי מתייחס לגבי הפרויקטים הגדולים. פרויקטים קטנים של פחות מחמישה מיליון שקלים יכולים להגיש את הבקשות שלהם כל ימות השנה.

נושא נוסף שזקוק לרפורמה משום שהזמנים השתנו היא תוכנית החממות. הסיבות שבגללן הוקמו השתנו ללא היכר. צריך להתאים את התוכנית למציאות של היום, צריך לשתף את המגזר הפרטי וזה מה שהתחלתי לעשות.

האם יהיה נכון לומר, שהמדיניות שלך הייתה הכנסת פרמטרים עסקיים של שוק חופשי לפעולת המדען?

בגדול, כן.

באתי מהתעשייה הפרטית ואני יודע את החשיבות של פרמטרים עסקיים ליעילות ולניצול אופטימלי של מקורות. הבדיקה הכוללת של פרויקטים שזקוקים למענקים היא רק אחד מהם, העברת החממות לגופים פרטיים שינהלו אותן על פי פרמטרים עסקיים היא דוגמה נוספת.

אני גם סבור שיש לעשות בדיקות לעומק בנושאים שונים כדי שיהיה לנו את המידע הדרוש לקבלת החלטות. דו"ח מוניטור, שבחן את הפוטנציאל שלנו בתחום הביו-טכנולוגי הוא אחד מהם, שכן הדו"ח בחן את המצב ונתן המלצות.

הייתה לי גם תוכנית למפות את כל ענף ההיי-טק בישראל כך, שמשקיעים בארץ ומחו"ל יוכלו למצוא את הטכנולוגיות והמוצרים הדרושים להם, במידה שירצו להשקיע בחברות אלה. הכוונה הייתה לעשות רישום של כל החברות לצד מה שהם מפתחים ומייצרים.

למה דווקא בביו-טכנולוגיה ולא, למשל, ב-IT?

ללשכת המדען הראשי יש מדיניות ניטראלית, כלומר היא אינה מעדיפה סקטור אחד על פני האחר.

בתחום הביו-טכנולוגיה הייתה תחושה גם בצד הממשלה וגם בתעשייה, שאנו לא ממצים באופן מקסימלי את הפוטנציאל הגלום במדינה. הממשלה והתעשייה הביו-טכנולוגית חברו יחד כדי לבצע את הסקר וליישם את המלצותיו. אילו המשכתי בתפקידי, הייתי יוזם פעילות דומה בכל סקטור תעשייתי שהיה מגלה בכך עניין - IT, טקסטיל, פלסטיקה - כל דבר. אני סבור שללשכת המדען הראשי יכול להיות תפקיד מכריע בקידומם של ענפים תעשייתיים שלמים (ולא רק תמיכה בחברות בודדות) - כפי שעשינו בתחום הביו-טכנולוגיה.

האם אין מקום לעשות מחקר דומה בתחום הננו-טכנולוגיה?

הננו-טכנולוגיה היא תחום חשוב מאוד, שגם בו יש פוטנציאל. אלא שעדיין מוקדם לבצע מחקר מוטה תעשייה לתחום זה, שכן היישומים המסחריים עדיין רחוקים למדי. עם זאת, פורום תל"ם שבראשו עומד פרופסור יעקב זיו דן, יו"ר האקדמיה הישראלית למדעים, דן בסוגיה.

מה זה תל"ם?

תל"ם זה פורום וולונטארי, שמאגד את כל הגופים שעוסקים במחקר ופיתוח, כמו לשכת המדען, משרד המדע, משרד הביטחון, ות"ת (ועדה לתקצוב ותכנון של האוניברסיטאות) ומשרד האוצר.

תל"ם החליט להקים ועדת בדיקה מקדמית לתחום הננו-טכנולוגיות, בראשותו של ד"ר דן מידן, מנכ"ל APPLIED MATERIALS העולמית, שיהיו חברים בו גם נציגים של האקדמיה ושל והתעשייה.

לפני שנפנה לבעיות היי-טק, תוכל לספר לי מה היית עושה במידה שהיית מחדש את החוזה שלך?

בהנחה שהיו הופכים את המדען ליחידת סמך והייתי מחדש את החוזה - הייתי ממשיך בשינויים הארגוניים שהתחלתי בהם ומקבץ את כל יחידות המדען בירושלים ובכך מייעל את העבודה וחוסך בהוצאות.

היום יחידת מגנ"ט, יחידת החממות, יחידת קשר עם הקהילייה האירופית, "תנופה" ופעילות השת"פ הבינלאומי - נמצאות בתל אביב ושאר היחידות נמצאות בירושלים. בסך הכל יש כ-100 עובדים בלשכת המדען - 70 מהם בתל אביב ו-30 בירושלים. אני סבור שיש לקבץ את כולם בירושלים.

ללשכת המדען הראשי יש מדיניות ניטראלית, כלומר היא אינה מעדיפה סקטור אחד על פני האחר

ראוי, לדעתי, להעניק למדען הראשי כלי ניהול בסיסיים לצורך ביצוע עבודתו

הייתי ממשיך את מה שהתחלנו בדו"ח מוניטור בתחום הביו-טכנולוגיה גם בענפים אחרים, וזה בשיתוף פעולה עם התעשייה הרלוונטית ובעזרת חברות מחקר חיצוניות. הייתי מסיים את פרויקט מיפוי ענף ההיי-טק, שיקיף את כל התעשייה בישראל, את כל המוצרים, הטכנולוגיה והידע ושניתן יהיה להגיע למידע זה בצורה קלה וידידותית.

בוא נעבור עכשיו למצב ההיי-טק בישראל. אנחנו במשבר, הלוא כן? האם אפשר לעשות משהו כדי לצאת ממנו?

אין היי-טק ישראלי, יש היי-טק גלובאלי. הענף בישראל הוא חלק מענף גלובאלי, כל חברה ישראלית בתחום ההיי-טק היא חברה גלובאלית, המכירות שלה, לפעמים גם המרכז שלה בחוץ לארץ והמו"פ בישראל.

במצב זה, שיפור הענף בישראל תלוי במה שקורה בחוץ לארץ אך הוא גם תלוי ביכולת שלנו ליצר סביבה תחרותית. המיסוי, התמריצים צריכים להתאים את עצמם למה שקורה בחו"ל תוך התחשבות בבעיות הביטחוניות, שמהוות גורם שלילי במערכת השיקולים של המשקיעים הזרים. למשקיעים הזרים אין שום סנטימנטים, והם הולכים לאן שהרווחיות גבוהה ביותר. אנחנו צריכים להבטיח שנהיה תחרותיים.

האם אנחנו תחרותיים?

אני לא סבור כך.

כדי שנהיה תחרותיים צריכים לפתור את הבעיה הביטחונית ולהבטיח שרמת המס לא תהיה גבוהה מזו הנהוגה בארה"ב.

מה עם המשקיעים המוסדיים הישראלים, שלא מוכנים להשקיע בהיי-טק הישראלי וגם לא משתתפים בגיוסים של קרנות הון סיכון? ראשי הענף מציעים שהאוצר ייתן ערבות מדינה, האם אתה תומך בזה?

לא, אני לא תומך בזה. ערבות מדינה משמעותו, שהמדינה לוקחת על עצמה אחראיות, ואני נגד זה.

צריך למצוא תמריצים אחרים, משום שהמשקיעים האלה - קרנות פנסיה, חברות ביטוח, קופות גמל - באמת התרגלו להשקעות באגרות חוב שמעניקות להם ביטחון מרבי.

השיטה צריכה להיות, שמצד אחד המדינה לא תיתן לקרנות אלה אפשרויות השקעה בעלות תשואה מובטחת, ומצד שני - קרנות הון הסיכון צריכות לשכנע את ה"מוסדיים", שכדאי להשקיע חלק מההון המנוהל על ידם בהון סיכון, כפי שקורה במקומות אחרים בעולם.

אמרת שאתם נגד אחריות ממשלתית, אך היית בעד הקמת קרן ה-SEED. האם זה לא קבלת אחריות? וזה למרות שמדובר בקרן קטנה.

קרן ה-SEED היא תוכנית תמיכה של המדען הראשי, בדומה לתוכניות האחרות שלו.

לגיטימי להעלות את השאלה הכללית יותר, מדוע בכלל להשקיע כספי משלמי מסים במענקי מו"פ כאלה או אחרים של הסקטור העסקי? התשובה לכך היא שמו"פ מביא למשק תועלות שהן מעבר לתועלות שהוא מביא לחברה הבודדת שמבצעת את המו"פ. אפקט זה נקרא "גלישה", או SPILLOVER. קרן ה-SEED היא תוכנית ספציפית, שבאמצעותה המדינה מאותתת שהיא מעוניינת בהקמת חברות חדשות. היקף הקרן אמנם קטן, אך זו בדיוק המטרה של מעורבות ממשלתית נכונה - להעביר את האיתותים הרצויים למגזר הפרטי, לא לעשות את העבודה במקומו.

שאלה אחרונה. מה התוכניות שלך לעתיד?

לשחק גולף וטניס.

נו, באמת...?

אחרי שניהלתי את קומברס והגדלתי אותה מ-30 אנשים ל-5,000, ומאפס מכירות למיליארד דולרים, ואחרי שניהלתי את לשכת המדען הראשי עם תקציבים של שני מיליארד שקלים לשנה ובין השאר העברתי את חוק המו"פ החדש, אתקשה למצוא אתגרים באותו סדר גודל. בשבועות הקרובים אנוח, אשקיע בי ובמשפחתי ואחפש את דרכי בלי כל חיפזון. □

הצד השני של השמש

עם סביבת תוכנה מלאה יותר, יצרנית המחשבים חושבת מחוץ לקופסה

Larry Greenmeyer, Information Week

ה אם אין זה שבוע של עליות וירידות? לפני שבוע חשפו מנהלים בסאן בגאווה רבה את הגירסה החדשה של מערכת הפעלה יוניקס המובילה שלה, סולאריס 9 - מערך תוכנה מרובה תכונות שנועד להקל על חברות לפתח סוגים חדשים של יישומים, כולל שירותי Web.

למחרת היום הם קיימו שיחת ועידה אמצע-רבעונית עם אנליסטים, כדי לדווח על עמידה ביעדי הרווחים, אך עם מכירות הנשארות חלשות.

בסוף אותו שבוע גברו החדשות הרעות על הטובות, והובילו את מניית סאן ואת כל נסדאק למטה.

כזה היה המזל של סאן בשנה ומשהו האחרונה: מוצרים משובחים השוחים נגד זרמים עסקיים קשים ומחיקת הדוט.קום.

החברה מקווה כי סידרה של מוצרי תוכנה נוכחיים וצפויים, הקשורים יחד תחת ארכיטקטורת סביבת הרשת הפתוחה (Sun ONE) שלה, יחזירו אותה למסלול. "כולם רוצים לדעת להיכן הולכים עסקי סאן", אומר יונתן שוורץ, שמונה לאחרונה לסגן נשיא לתוכנה בחברה וייכנס לתפקיד החדש ב-1 ביולי. "תוכנה תמלא תפקיד חשוב. אין חלק אחד בעסקי סאן שאינו קשור לתוכנה".

שוורץ היה מנהל אסטרטגיה ראשי של סאן בשנתיים האחרונות.

במרכז כל תהליך זה נמצאת סולאריס 9, מערכת הפעלה שבנוסף ל-300 שיפורים מגיעה משולבת עם שתי תוספות חשובות: שרת היישומים מבוסס ג'אווה של סאן, ושרת ספריית שירותי רשת (דיירקטורי). ביחד מצטברת החבילה למה שמנהלים בסאן מכנים "סביבת הפעלה" - תוכנה מלאה מלמעלה-למטה שתוזיל ותקל על לקוחות לפתח, לפרוס ולנהל יישומים מרושתים.

תפיסת סביבת ההפעלה היא בידול חשוב לחברה שנלחמת בקרב ממושך - ויש האומרים אבוד - ברמת מערכת הפעלה נגד חלונות ולינוקס.

"הגישה החדשה צפויה להפחית את הטרדה של שילוב שרתי יישומים ודיירקטורי עם מערכת ההפעלה, תוך ניסיון להשיג את הביצועים הגבוהים ביותר האפשריים", אמר מתיו סטוק, מנהל IT באוניברסיטת בנפאלו, המשתמש בתחנות עבודה ושרתי סאן. "זה הכיוון הנכון", הוא אומר. "אחת הבעיות הקלאסיות של ארגונים רבים, היא להגיע לארכיטקטורה העובדת ברמת הארגון ולגרום לה לגדול ולעבוד היטב".

סולאריס 9 גם באה עם שיפורי אבטחה, כולל Buffer להגנה מפני גודש הנגרם ע"י האקרים, ו-Firewall משופר.

"בסיסית, מערך התוכנה של סאן קשה יותר לחדירה מאשר חלונות", אומר יונתן יוניס, אנליסט בחברת המחקר אילומינטה, "סאן מודעת יותר לאבטחה בפיתוח שלה. היא גוברת על מיקרוסופט".

משהו היה צריך להשתנות. סאן נכשלה בזכייה בעסקי שרתי יישומים אצל אחדים מלקוחותיה הגדולים ביותר, כמו איביי, אשר בשנה שעברה העדיפה וובספיר של יבמ על פני שרת יישומים iPlanet של סאן. לקוח אחר, גלילאו אינטרנשיונל, חברה-בת של חברת שירותי הנסיעות סנדנט, משתמש בכלי פיתוח יישומים איביזנס TravelFrame של יבמ כרכיב עיקרי לבניית ארכיטקטורת שירותי Web שלה.

עם זאת, כסימן טוב לסאן, גלילאו הודיעה בשבוע שעבר שהיא תחליף חלק מתשתית יבמ מיינפריים שלה ב-8 שרתי Sun Fire 6800 עבור מערכת תמחור תעריפי הטיסות GlobalFares שלה.

המסר של סאן יכול להיות אטרקטיבי גם לנילסן מדיה ריסרץ', חברה-בת של חברת המידע העסקי ומחקרי השוק ההולנדית VNU, שהכנסותיה מגיעות ל-4 מיליארד דולר.

נילסן רוצה ליצור שער המאפשר ללקוחות לגשת לשירותים מבוססי אינטרנט של החברה בשימוש בחתימה יחידה (SSO), וסולאריס 9 עשויה לספק סביבה הרמונית וחסכונית יותר מאשר התמהיל הנוכחי של שרת דיירקטורי iPlanet, שרת יישומים של BEA ותוכנת פורטל של אפיסנטריק. "העובדה שמשולב שרת יישומים עם רישיון, מקילה על השימוש בו", אומרת מנמ"רית נילסן, קים רוס. "אנו רואים את Sun ONE כאוסף של רכיבים מהם נבנה את החזית עבור יישומי Web. יש רכיבים בהם אנו צריכים להשתמש (ולעשות בהם שימוש חוזר) כמו שרת היישומים, פורטל, ואבטחה".

בעוד מטרתה של סאן היא לספק את הרמה הגבוהה ביותר של אינטגרציה בין תוכנה וחומרה בעולם היוניקס, היא אינה יכולה לעשות הכל בעצמה. סאן תצטרך להמשיך לחבור עם מפתחי מסדי נתונים כמו אורקל ויבמ עבור תכונות ניהול נתונים. וחלק מהחתיכות העיקריות של הפאזל עדיין חסרות, כולל תמיכה מלאה בתקני שירותי Web. למרות שסולאריס 9 תומכת ב-XML ו-SOAP, חסרים שני תקני ליבה לשירותי Web: UDDI, לתיאור וגילוי של שירותי יישומים עסקיים על ה-Web, ו-WSDL, המאפשר לתוכניות לתאר את יכולותיהן.

מרשם ה-UDDI לא יהפוך לחשוב עד שחברות יתחילו לפתח כמויות גדולות של שירותי Web - כנראה עוד שנתיים לפחות - אך יצרנים עדיין צריכים להראות את תמיכתם במפרט.

עמידה בתקנים היא המפתח ללקוחות כמו ג'נרל מוטורס, הבוחנת תוכנות שירותי Web של יבמ, מיקרוסופט וסאן. "מכיוון ש-GM משתמשת בחומרה ותוכנה כמעט מכל יצרן גדול, חייבת יצרנית המכוניות להיות בטוחה שההטמעה של כל חברה תהייה באמת מבוססת תקנים", אומר טוני סקוט, מנהל הטכנולוגיה הראשית של יצרנית המכוניות למערכות ושירותי מידע.

סקוט הוא תומך נלהב באסטרטגיה ארוכת השנים של סאן לפיתוח תוכנה וחומרה שנועדו לעבוד יחד.

GM מריצה שרתי Web, שרתי מסד נתונים ושרתי יישומים על פלטפורמת יוניקס של סאן.

"סאן עברה מוקדם את כל תהליך ה-64 ביט, ועשתה זאת היטב", הוא אומר. "יציבות לאורך זמן מתורגמת לזמינות גבוהה יותר ולעלויות מופחתות".

סאן, המתחרה מול יבמ ומיקרוסופט על תואר ספקית התשתית המועדפת לחברות הפורסות שירותי Web, מתכננת לחשוף את אסטרטגית שירותי ה- Web שלה בחודש יוני.

לפני זה היא תצטרך לדון בהתקדמותה בנושאי תוכנה אחרים. השבוע היא תסביר כיצד תוכנת פורטל 6.0 שלה תמנף את מפרט הזיהוי ברשת של הליברטי אליינס - "ברית החופש" - אותה היא מובילה.

הטכנולוגיה תוכננה לאפשר לחברות להציע למשתמשים חתימה יחידה אל תוך מערכות מרושתות מרובות יישומים, ושירותי אינטרנט.

"חדשנות עדיין צריכה להגיע מסאן", אומר דיויד הולט, מנהל קבוצת IT בליטלוודס, קמעונאית מבוססת Web מליברפול, בריטניה. "מדובר בתוכנה כפי שמדובר בחומרה".

זה המסר ששוורץ ידחוף קדימה. "הדבר הראשון עליו מנמ"רים מדברים איתי, הוא איך לקבל זמינות אופטימלית לשירותים שהם מספקים למשתמשים", אומר שוורץ. זה דורש את כל המגרש - שרתים, תוכנה ואחסון - כדי לעשות זאת".

הזמנים היו קשים לאחרונה עבור סאן, שראתה את הכנסותיה ומחיר מנייתה מתכווצים בשנה האחרונה, ומספר ממנהליה הבכירים מתפטרים, כולל הפרישה ב-1 ביולי של אד זנדר, הנשיא ומנהל התפעול הראשי.

קשה יהיה למדוד את התקדמותה של אסטרטגיית התוכנה של סאן בחודשים הקרובים, אומר אנדי נף, מנהל בכיר בביר סטנרס. "אך עם 6 מיליארד דולר במזומן, יש לך יכולת קיום כלכלית. סאן רק צריכה למצוא את הקצב שלה". ☐



כל הבוגרים של כל הזמנים מוזמנים
למפגש הראשון בישראל של

דיגיטל לדורותיה

ביום חמישי, ה-18 ביולי 2002

בשעה 20:30, מלון דן פנורמה, תל-אביב

נפגשים, מתחבקים ומתרגשים על שפת הבריכה
נהנים מאוכל טוב ומתוכנית בלתי נשכחת,
עם מסיבת ריקודים סוערת עד השעות הקטנות
(אבטחה באיזור האירוע)

הרשמו באתר
www.enet.co.il/digital
וספרו על כך לכל החברים

ההשתתפות כרוכה בתשלום של 120 ש"ח למשתתף ו-180 ש"ח לזוג (לכיסוי חלקי של ההוצאות).

לקראת המפגש אנו מפיקים גיליון חגיגי של "ביתנו". הנכם מוזמנים לשלוח סיפורים, תמונות וחוויות אל:

פלי הנמר העוזר, מנכ"ל אנשים ומחשבים tigerlove@enet.co.il

בחסות:



להרשמה מלא ופקסס למחלקת אירועים, אנשים ומחשבים פקס.03-6889198, טל. 03-6385848

כתובת למשלוח המחאות: רח' יד חרוצים 13, ת.ד. 11616 ת"א 61116

שם הבוגר/ת ______________ שם בן/בת הזוג ______________

כתובת ______________ טלפון ______________

email ______________

סמן אפשרות נוחה לך לתשלום הסכומים כוללים מע"מ (התשלום יתבצע לפני הארוע)

א. ☐ אני מצרף המחאה לפקודת אנשים ומחשבים (הפקות בע"מ) ☐ 120 ש"ח ליחיד ☐ 180 ש"ח לזוג.

ב. ☐ **נא חייבו את כרטיס האשראי ע"ש** ______________ בסך ☐ 120 ש"ח ליחיד ☐ 180 ש"ח לזוג מסי ת.ז. ☐☐☐☐☐☐☐☐☐

■ ישראכרט 8 ספרות ■ ויזה 16 ספרות ■ אמריקן אקספרס 15 ספרות ■ דיינרס 14 ספרות ■ מאסטרקארד 16 ספרות

מסי כרטיס ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ תוקפו עד ______________.

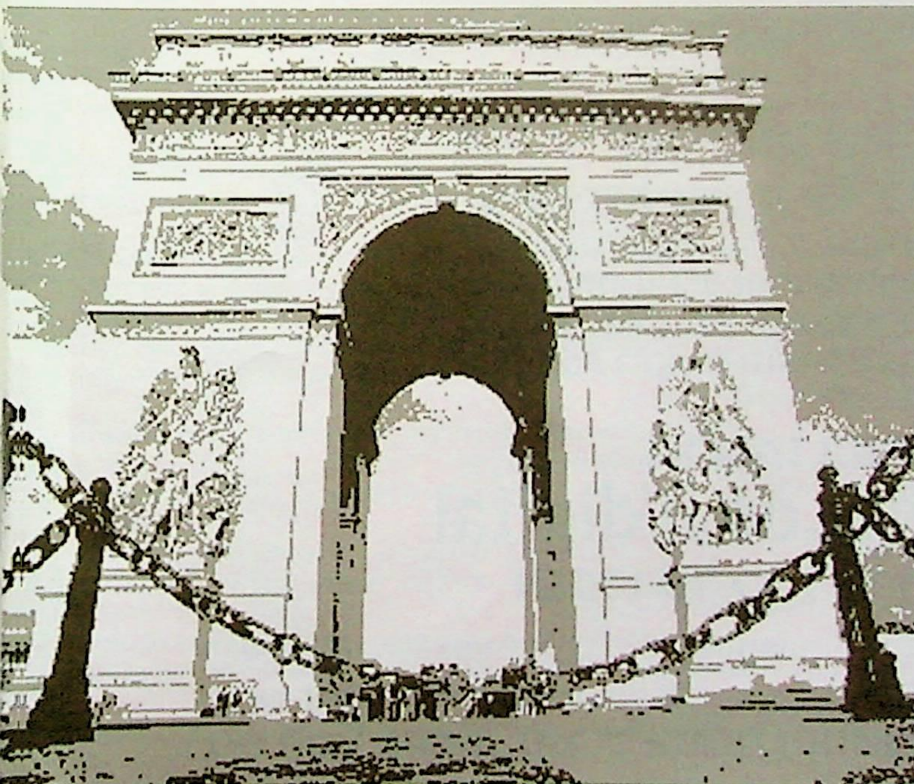
כל משתתף מאשר ומצהיר בעצם השתתפותו כי ידוע לו שאנשים ומחשבים בע"מ משתמשת במידע המועבר אליה כפוף להוראות חוק הגנת הפרטיות, התשמ"א 1981.

ביטול יתקבל בכתב בלבד עד 14.7.02

הפורטל הארגוני - טכנולוגיה או תרבות ארגונית

ב-27 ביוני נערכה ועידת העסקים בנושא הפורטל הארגוני, שהשתתפו בה מיטב הספקים ומגוון רחב של משתמשים • כמה שיקולים חשובים שיש לקחת בחשבון כשמתכננים פורטל לארגון

חשביה בועז *



פורטל הינו שער הכניסה, "המבואה המפוארת להיכל", ובתחום העסקי הכוונה לחלון לארגון.

הפורטל הארגוני אינו מושג חדש. מזה שנים מפתחים ארגונים אתרים ברמת הארגון, שמטרתם לספק מידע מרוכז ואישי למשתמשים השונים, תוך יכולת שימוש במערכות הארגון השונות. אין ספק שבמשך השנים חלה התפתחות בשני מסלולים עיקריים: האחד במסלול הארגון, שבו ארגונים הבינו טוב יותר את חשיבות השימוש בפורטל שכזה והיתרון העסקי הטמון בו. והשני הינו המסלול הטכנולוגי, שבו תומכים הספקים השונים ומציגים גישות שונות להשגת המטרה.

אם נתמצת את מטרות הפורטל הארגוני בכמה מילים, אזי כוונת הארגון הניגש ליישום פורטל שכזה צריכה להיות הגשת שולחן עבודה מאוחד למשתמשים בארגון (עובדים, לקוחות, שותפים וספקים) בעל פן אישי, המספק גישה אחידה (Single SignOn) באינטגרציה למגוון המערכות הארגוניות (ERP, CRM ומערכות פנים ארגוניות אחרות) והצגת מידע רלוונטי למשתמש (אם במשיכה או בדחיפה).

גודל או נפח הפורטל צריך להיקבע לפי ניתוח צורכי הארגון ושלבי היישום.

הפורטלים מיושמים כיום באמצעות פורטלים Out-Of-The-Box, פורטלים תשתיתיים ופיתוחים פנימיים של ארגונים.

פורטלים "מוכנים" בסגנון Out-Of-The-Box ניחנים ביכולת להציג פתרון באופן מהיר. חסרונם בכך, שברוב המקרים הם מוגבלים ביכולות הקישור למערכות הארגון ובגמישות לביצוע שינויים והרחבות. רבים מהארגונים שיישמו עד היום פורטלים ארגוניים ביצעו מהלך זה על ידי בנייה פנימית של מערכות, המציגות מידע מאוחד כפורטל.

איני מאמין בפורטל בסגנון Out-Of-The-Box לפתרון כל בעיות הארגון. פורטל מוצלח צריך להיות מושתת ראשית על אנשים ולא על טכנולוגיה. יישום פורטל ארגוני חייב להתייחס לאנשים ולפעילות היומיומית שהם מבצעים. בהשוואה לבית, הטכנולוגיה היא הכבלים וחוטי החשמל כמו גם מוצרי החשמל, בעוד האנשים הם הבסיס והתושבים/משתמשים. אם כך, יישום הפורטל דורש תכנון, ויישום תוך שילוב הגורמים השונים בארגון, שבשלב מאוחר יותר ישתתפו בתהליך ההטמעה. אין גם ספק שפיתוחים עצמאיים על ידי ארגונים טומנים בעיות מורכבות.

בהקמת פורטל יש שיקול נוסף במקביל לטכנולוגיה ולשיקולים אחרים, והוא במימד ה-ROI. בהקמת מערכות ארגוניות כמו ERP ו-SCM קיימים מדדים קלים יחסית לאמוד את החזר ההשקעה. כך לדוגמה, לאחר יישום מערכת SCM ניתן לבדוק כמה משלוחים הוספנו דרך מרכז ההפצה שלנו וכמה כוח-אדם חסכנו. לעומת זאת, ביישום פורטל ארגוני יש בעיה לזהות ROI שכזה. שהרי סביר להניח שאיש מכירות שהצליח לסגור עסקה ירשום זאת לזכותו, אך אם נשאל את המנהל שלו, ייתכן שתשובתו תהיה שטכנולוגיית הפורטל גידלה איש מכירות "ידען", שיכול היה להכין עצמו לפגישה טוב יותר ולמקד את החומר שהוא מגיש ללקוח.

ראו מה קרה לנו בזכות הדואר האלקטרוני (ובואו נשים בצד את הזמן שאנו מבזבזים עליו). כיום אין ספק שהדואר האלקטרוני מייעל את עבודתנו יומיום, אך עם זאת לא ניתן לכמת את תועלתו.

לסיכום, אזכיר את תחום ה-Web Services, שהצטרף לאחרונה לתחום ה-IT. הרעיון הבסיסי מאחורי ה-Web Services הוא לעטוף רכיבים אפליקטיביים נבחרים ממכלול אפליקציות הארגון ולאפשר שימוש בהם לפי הצורך. שימוש מושכל ברכיבים שכאלה פותח בפני הארגון ומשתמשיו צוהר חדש. באמצעות web Services ניתן לייעל פורטלים ארגוניים, אינטגרציה בין מערכות EAI, אינטגרציה בין ארגונים BB2 ועוד. אין לי ספק שבעתיד הקרוב יהוו ה-Web Services מרכיב חשוב בבניית הפורטלים. ☐

* חשביה בועז הוא CTO חטיבת מוצרים וטכנולוגיות בנס

הפורטל הארגוני - מורה נבוכים

מהו פורטל ארגוני ואיך משווים בין הצעות של חברות שונות, שכל אחת מגדירה אותו אחרת

אבי עסיס *

מושג הפורטל הוא אחד המושגים המבלבלים בעולם ה-IT. אני מניח שכאשר נשאל מומחים בתחום ה-IT את השאלה, פורטל מהו? נקבל בוודאי תשובות כמספר הנשאלים.

למעשה, המונח פורטל פירושו "שער", שדרכו ניתן לראות ולהפעיל יישומים שונים באמצעות תשתית ה-WEB. כאשר מדובר על פורטל ארגוני - הכוונה בעיקר לתת לעובדי החברה ולגופים הקשורים לחברה, כגון שותפים עסקים וספקים כלי המאפשר לכל אחד מהם "מבט", התפור עבורו, כשכל צד יכול לשלוט ברמת גישה כזו או אחרת ב"מבטים" שאותם הוא רואה בפורטל. ההבדל העיקרי בין יישומי WEB לבין פורטל הוא, שהפורטל מאפשר רמת גמישות רבה יותר מאשר יישום אינטרנטי רגיל. גמישות זו הבאה לידי ביטוי לא רק ברמת העיצוב הגרפי הניתנת לשליטה על ידי המשתמש, אלא גם בתכנים, בלינקים לאתרים אחרים, בתוכני המידע ובשפה המקצועית, בפרסונליזציה ועוד.

הדוגמאות הפופולריות של פורטלים הם: Yahoo, Walla, MSN ועוד. ובכל זאת, מדוע חשובה ההגדרה? ההגדרה חשובה על מנת שנוכל לתחום את יעדי פרויקט הקמת הפורטל הארגוני, שכן ללא הגדרה מסודרת וללא הגדרת יעדים ברורים, נמצא עצמנו בפרויקט שאינו מסתיים לעולם וכמובן לא ברור גם מה יהיו התוצרים בסופו.

כיום, טכנולוגיית הפורטלים מאפשרת פונקציונליות מתקדמת, המאפשרת שיתוף עבודה בין צוותים - human collaboration, והחשוב מכל - אינטגרציה בין יישומים - Integration application, המתבססים בעיקר על חוקים עסקיים ומערכות לניתוב הודעות - messaging systems.

את המושג פורטל קל להבין אם נשאל עצמנו שתי שאלות חשובות: לאיזה טווח פתרונות הפורטל יסייע לנו? והשאלה השנייה: מהי הטכנולוגיה שעליה מבוסס הפורטל?

כאשר ננסה לענות על השאלה הראשונה - רבים מהמנהלים יענו תשובה אינטואיטיבית, שעבורם הפורטל הוא "שער הכניסה" לחברה. על-מנת ליצור שער מעין זה נוכל לסווג את סוגי האתרים לשלושה סוגים עיקריים:

1. אתר תוכן - אתר זה מהווה למעשה אוסף של דפים סטטיים, או דפים דינאמיים - כאשר תוכן הדף נקרא מתוך בסיס נתונים (לדוגמה: מחירון). אתר מעין זה יכיל בדרך כלל אופציה לזיהוי המשתמש, התכנים עצמם נשענים על תוכן קבוע ולא משתנה, או כזה הנבנה עבור משתמש ספציפי. לדוגמה: חדשות הארגון, מידע על מוצרים, הודעות ההנהלה, נוהלי עבודה ועוד.

2. *יישומי אינטרנט* - סוג זה של אתר מספק אוסף דפי WEB, בדרך כלל דפים דינאמיים מבוססי בסיס נתונים. גם סוג זה של אתר אינו מכיל התאמה אישית -פרסונליזציה, למשתמש. אתר זה יכול לספק תכנים מבוססי יישומים, כגון דו"ח הוצאות חודשיות, תצוגה של שערי מניות, מצב מכירות החברה וכו'.

3. *אתר אינטגרטיבי* - המיוחד באתר מסוג זה, שהתוכן המוצג בו מבוסס על אינטגרציה של כמה מקורות מידע, שחלקם יכולים להיות גם אתרי אינטרנט פנימיים או חיצוניים. בדרך כלל, סוג זה של אתר הינו האתר המתאים ביותר למונח פורטל ארגוני. ברור, שככל שרבים יותר מקורות המידע, כך גם יקשה עלינו יותר לבנות תמונה אחת, שתספק את מרבית המשתמשים בארגון. אתגר נוסף שמציב אתר מסוג זה הוא הצורך ששאר היישומים בארגון יתבססו על תשתית גמישה דיה כדי שאפשר יהיה לשלוף מהם מידע דינאמי ועדכני.

ובאשר לטכנולוגיה של הפורטל. יישום של פורטל יכול להתבסס על כל אחת מהטכנולוגיות והשיטות שנזכרו לעיל. העיקרון שלפיו בנוי הפורטל צריך להתבסס על: קלות בביצוע אינטגרציה בין יישומים שונים, קלות בביצוע קונפיגורציה ויצירת התאמות ומבטים בצורה גמישה ככל שניתן.

הטכנולוגיה של הפורטל מבוססת על כמה יסודות בסיסים:

- *מסגרת לתצוגה משולבת* - שיטה זו מאפשרת הצגה של כמה מקורות בדף WEB אחד. כל אלמנט המוצג בדף חייב להיות מפותח על פי סטנדרטים וממשקים, שיאפשרו לקשור בין האלמנטים לכדי יצירת דף אחד שלם ואחיד מבחינה ויזואלית.
- *כלים לאינטגרציה ממקור יחיד* - כל מקור מידע המיוצג בפורטל (תוכן, יישום וכו') מבוסס על טכנולוגיה משלו ומבוסס על כללים כיצד להביאו לפורטל וחוקים כיצד להשתמש בו בפורטל.
- *כלים לפרסונליזציה:* כלים אלה מגדירים כיצד כל מקור תוכן ניתן להתאמה אישית. לדוגמה: בכל פעם שמשתנה דף תוכן, אזי המשתמש שנרשם לשירות יוכל לקבל הודעה באי-מייל על השינוי. משתמש יוכל להחליט אילו רשומות יוצגו כברירת מחדל בדף שבו הוא מביט. תכונות אלה חייבות להיות חלק אינטגרלי מהטכנולוגיה המוצעת של הפורטל.
- *שילוב עם מערכת ההרשאות:* כאשר אנו עובדים עם מערכת ניהול מרכזית, או NT Domain/Active Directory, דרישות המשתמש וההרשאות שלו יכולות להתחבר יחד תוך ניהול מרכזי ואינטגרטיבי של פרופיל המשתמש, ההרשאות והמידור שהוא רשאי להן וכו'. שיטה זו מבטיחה ניהול נוח יותר של ההרשאות בלא צורך בניהול האינפורמציה בשני כלים נפרדים.
- *כלי ניהול* : לצורך ניהול הפורטל בדרך כלל נמנה מנהל - administrator, שאחראי לקביעת הפורמט של הדפים באתר, הגדרת הרשאות ונגישות, הגדרת קבוצות עניין וכו'.

לסיכום, לפני הכניסה לפרויקט פורטל ארגוני, יש להשקיע זמן בהבנת הצרכים והמטרות של הפורטל, בעיקר כאשר המינוח "פורטל" לא תמיד ברור ומוגדר היטב. להתחלת הפרויקט רצוי לפעול לפי הטיפים הבאים:

1. להתמקד יותר בהגדרת ארכיטקטורת המידע ופחות בטכנולוגיה. כלומר, מי מהאנשים מיצר מידע, מהו טיב המידע, מי שותף למידע וכו'.

2. הגדרת הבעיות והיעדים העסקיים שאותם המערכת/הפורטל מיועד לפתור - ורק בשלב זה כדאי לבחור את הטכנולוגיה המתאימה ביותר לפתרון הבעיות הניצבות בפני הארגון.

3. יש ליצור תהליך תכנון בשיתוף המשתמשים, על מנת להקל עליהם בתהליך הניווט באתר.

4. הפורטל הוא רק השער אל המידע הארגוני והתוכן, אך הוא לכשעצמו אינו התוכן. מסיבה זו יש להפריד בין מתודולוגיית הניווט לסוג התוכן המוצג בפורטל .

5. יש לערב משתמשי מפתח, המייצרים ומבינים את מהות התוכן. משתמשים אלה ידאגו לכך, שהתוכן באתר יתמוך בתהליכים העסקיים הקיימים בארגון.

5. יש לשמור על רמה גבוהה של גמישות בתכנון הראשוני, כך שעם השינוי המתוכנן בתכנים, לא תידרש שוב השקעה בשינויים תשתיתיים. לעתים, ארגונים מתכננים בנייה של כמה פורטלים בארגון ומחברים ביניהם - דבר זה יוצר רמת גמישות גבוהה יותר בעתיד, בכך שאינו מאלץ תכנון יחיד של פורטל בארגון. □

* אבי עסיס (M.Sc.) - מנכ"ל WideLink - ניהול אפקטיבי בע"מ. avi@widelink-crm.com
המאמרים מתפרסמים גם באתר הבית של החברה: www.widelink-crm.com

צילומים: קובי קנפור

פורטל ארגוני - הדבר הבא

הפורטלים אינם עוד אפליקציה, אלא שכבת תצוגת-על, משהו מהותי, המאפשר לגשת לכל מידע, דרך שכבת האינטגרציה • רשמים מועידת העסקים Enterprise Portals

יוסי הטוני

מעל מ-900 אנשים השתתפו בוועידת העסקים Enterprise Portals, שנערכה בסוף יוני במלון הילטון בתל-אביב, בחסות אנשים ומחשבים. את הכנס הנחה פלי הנמ"ר.

הדוברת הראשונה היתה **עינת שמעוני**, אנליסטית לתחום אפליקציות במטה גרופ ישראל. "מהפכת IT חדשה מתחוללת בישראל ובעולם בימים אלה", אמרה שמעוני, "והפורטלים הם חלק ממנה".

לדברי שמעוני, הפורטל הוא מקום המאחד מידע ממקורות שונים - מידע ממערכות תפעוליות, מידע מבוזר, לא מובנה בארגון, סוגי תוכן למיניהם, וסוגי תוכן חיצוניים - כשהכל מוצג על גבי הפורטל, בצורה וובית.

לדברי שמעוני, יש מושג חדש, Composite Application, יישום משלים, שהופך את חיי המשתמשים לקלים יותר, ולפורטל יש חלק חשוב בכך. שמעוני הבדילה בין הפורטל בתפקידו הנוכחי והעתידי.

במודל הנוכחי, אמרה, יש שכבת תשתיות, שכבת אפליקציות מעליהן, ושכבת אינטגרציה ביניהן. "הפורטלים אינם עוד אפליקציה, אלא שכבת תצוגת-על, משהו מהותי, המאפשר לגשת לכל מידע, דרך שכבת האינטגרציה", ציינה שמעוני. היא הוסיפה כי יש שני סוגי פורטלים, חיצוני, המיועד לספקים וללקוחות, ופנימי, המיועד לעובדי הארגון ולמנהליו. הבחנה אחרת בין שני סוגי פורטלים היא Browsing Portals ו-Application Assembly Portals.

עוד היא צפתה, שבארגון יהיה תפקיד חדש: אדם שיבחן ויבין אילו תהליכים עסקיים יש בארגון, ואילו Web Services יש בארגון, ועל בסיס הנתונים שבידיו, הוא יידע לבנות לארגון Composite Application.

היא העריכה שמדובר בשינוי שיקח חמש שנים.

לגבי המצב בישראל, אמרה שמעוני כי בשנים 2001-2004, שוק ניהול הידע מוערך ב-600 מיליון דולרים, והפורטלים כלולים בשוק זה: 60 אחוזים מפרויקטי ניהול ידע של ארגונים הם פרויקטים של ניהול ידע שיתופי.

לגבי יתרונות הפורטל, אמרה שמעוני, כי החזר ההשקעה, ROI, הוא מהיר, שכן משתמשים במערכות קיימות בארגון, ועורכים להן הסבה ליעילות גבוהה יותר. לגבי עבודה ב-Web Services, ציינה שמעוני, שלא קונים אפליקציות, אלא קונים שירותים ולכן לעתים כדאי להשתמש בשירות מסוים דרך הווב, ולשלם רק עליו.

שמעוני סיכמה: "יש סיכונים טכנולוגיים גדולים בפורטל, אולם הסיכון באי השקעה בפורטל גדול מהסיכונים הטכנולוגיים. על כל ארגון חלה חובה לתכנן כניסה לפורטל, למרות הסיכונים. הפורטלים הופכים לסטנדרט עבור המשתמשים".

איל לוין, מומחה פורטל WebSphare יבמ ישראל, הציג את פתרון הפורטל של חברתו. לדבריו, הפורטל מחולק לשלושה חלקים: החלק המטפל בהצגה, מה שהמשתמשים מקבלים; יישומי תשתית וכלי פיתוח; כלי אינטגרציה עסקית, גם בשכבת המשתמשים וגם בין היישומים. "בשכבת הפרזנטציה, איננו שונים מאחרים", אמר לוין, "השאלה היא מה עומד מאחורי זה. אנחנו מציעים להקים תשתית לפורטלים - גם חיצוניים, גם ארגוניים - המכילה מרכיבי ניהול ידע ושיתוף מידע, וגם פורטלים לגישה מול ספקים".

הוא ציין כי הפורטל נותן לעובדים וללקוחות גישה למידע שהם נזקקים לו ממקום מרכזי אחד, תוך שימוש בתשתית טובה יותר. לוין הוסיף כי הושם דגש על פרזנטציה, פרסונליזציה, ניהול תוכן, גישה לאפליקציות, שיתוף מידע בין משתמשים, ואבטחת מידע. בהתייחסו ל-Web Services אמר לוין, כי "זה העתיד ואליו נתייחס בשנה הקרובה. מדובר בחיסכון בהתקנות והגדרות נוספות".

לוין ציין כי מרכיב חשוב בפורטל, הוא יכולתם של המנהלים בארגון ללמוד לאילו פורטלים נכנסים המשתמשים, שכן אז הם יגיעו לתכנים הרלוונטיים להם ולא יבזבזו זמן בחיפוש מידע.

זוהר לרר-פלטקין מומחית פורטל SAP, הגדירה פורטל מהו: פתרון של שיתוף, המספק פתרון לכל סוגי המשתמשים - ספקים, לקוחות ועובדים - על בסיס גישה נוחה לכולם, למתן מידע וידע מכל סוגי המקורות, באינטגרציה, כדי שיוכלו לבצע פעולותיהם היומיומיות באופן יעיל, מהיר, מאובטח ומלא.

לדבריה, "כשעובד בארגון רוצה ומחפש מידע, והוא מזגזג בין האפליקציות, ונוצר מצב של חוסר יעילות ובזבוז זמן. המערכות מנותקות,



עינת שמעוני, מטה גרופ ישראל | איל לוין, יבמ ישראל | זוהר לרר, פלטקום | אודי ענתבי, SharePoint | ערן ישי, סאן ישראל

וצריך להיות קשר ביניהן".

לדבריה, נוצר תווך, שער, כניסה, לכל סוגי המשתמשים, לקבלת כל סוגי המידע, דרך גישה מאובטחת. את סוגי המידע היא חילקה לשני צירים: האחד - ממידע מקורי, טבעי, למידע שלוף ומעובד, השני - ממידע לא מובנה למובנה. הפתרון נעוץ, לדבריה, בהצלבת הצירים הללו. "אנו יוצרים חוויית שימוש אחידה למשתמש, שמקבל את כל מערכות המידע, עם קורולציה ביניהן, עם אפשרות לקישור אמיתי בין האפליקציות ובין צורות מידע אחרות, בצורה מאוחדת", סיכמה.

אודי ענתבי, מנהל מוצר Office וטכנולוגיות SharePoint, מיקרוספט ישראל, תיאר את הסביבה הקיימת כיום: מחסור בכלי שליטה ובקרה, ארגוני ומאוחד; אי יכולת לרכז מידע איכותי לשם קבלת החלטות; משאבי הידע אינם משאבי הארגון; העדר קהילות ידע עבור עובדי הארגון; אי יכולת איתור מידע שאינו מובנה.

הפורטל, לדברי ענתבי, אמור לפתור את הקישור למערכות תפעוליות בארגון. כך, לדוגמה, הוא הביא דוגמה של פורטל שנבנה עבור סופרסל, שבוצעה האחדה של מערכות המלאי והלוגיסטיקה, מידע גיאוגרפי, מידע אישי ומידע שיווקי. תועלת נוספת, לדברי ענתבי, היא יכולת הסכימה (אגרגציה) של מידע לקבלת החלטות.

"כל המידע הקיים בארגון מפוזר ואינו זמין בזמן אמת", ציין ענתבי, "על המנהל לדעת כל בוקר מה מצב הארגון ולהיכן הוא הולך".

ענתבי ציין שעל הפורטל לענות על צורכי ניהול ידע, לרבות ידע לא פורמלי, וכן איתור מידע לא מובנה. "יש לנו מנוע חיפוש מתקדם, לרבות חיפוש מוביל בשפה העברית. כך המידע הופך להיות זמין יותר", ציין.

הוא סיכם את דבריו בציטוט של מטה גרופ, שלפיו מרבית הפורטלים בישראל הם מבוססי SharePoint.

ערן ישי, מהנדס מערכות בסאן ישראל, ציין את הקשיים העומדים כעת בפני ארגונים: מורכבות, עובדי הארגון נמצאים במקומות שונים חלקם מרוחקים, תשתיות, מערכות הפעלה שונות. "כל אלו מביאים למצב של ניהול לא יעיל ולא מיטבי של המידע והיעד בארגון", אמר ישי.

ישי אמר, כי הדרישות הטיפוסיות ללקוח מפורטל הן פלטפורמה פתוחה, גמישה, קלה ליישום, גם ללקוחות וגם לספקים, בעלת יכולות גידול, זמינות, אמינות וביצועים. בהתייחסו ל-SunOne Portal Server, אמר ישי כי הוא משתלב בארכיטקטורה של SunOne, ותפקידו לקחת תוכני מידע מובנים, או שאינם כאלו, ולהוציאם החוצה בצורת שולחן עבודה לקהילות משתמשים שונות. ענתבי סיכם באומרו, כי יש אפשרות לאינטגרציה עם מערכות אחרות, כשהיישום גמיש מאוד מבחינת מערכות ההפעלה. "המוצר מתוכנן ומיושם על מנת לתת מענה לסביבות מורכבות הרבה יותר מאשר רק בתחום הניהול", אמר ישי.

יקי גרוסמן, מנהל פיתוח עסקי ניו אפליקום CRM, דימה את הפורטל לכיכר העיר הווירטואלית בארגון המשתף. לדבריו, ארגון משתף הוא ארגון מודרני, ממוקד לקוח, שלמד לנצל את פלטפורמת האינטרנט בכל הקשור לתהליכים עסקיים ממוקדי לקוח. "הפורטל הארגוני הוא מעין קצהו של קרחון הבולט מעל פני המים, כאשר מתחת לפני המים יש מסה אדירה של פלטפורמות, מערכות הפעלה, יישומים, ותשתיות למיניהם, שאינם מעניינים את הלקוחות, העובדים והשותפים. כל אחד רוצה לראות את החלק העליון היפהפה של הקרחון, זהו הפורטל".

לדברי גרוסמן, תכונות היסוד של הפורטל הן: ארכיטקטורה סקלאביליות, שרידות גבוהה, התאמה לריבוי פרופילים ופרסונליזציה גמישה, מנגנון ניהול יעיל של מנויים והרשאות, תמיכה טבעית בריבוי פרוטוקולי ממשק, יכולת מובנית של אינטגרציה ליישומים, פתרון לניהול ידע, יכולת שיתוף חוצה ארגונים, פתיחות, גמישות וקלות ליישום ותחזוקה.

יובל שחורי, סמנכ"ל תשתיות וספקי אינטרנט, ספיידר, מקבוצת א.מ.ת. מחשוב, דיבר על הסיכונים שבפורטל. לדבריו, יש איומים בחשיפת המידע הארגוני החוצה, אין לארגון עניין שספק א' יידע על הצעות מחיר של ספק ב' ולהיפך. בנוסף, ציין שחורי, יש חשש לשיבוש מידע ולפגיעה בתהליכים עסקיים. חשש נוסף, אמר, הוא מחיקה, חלקית או מלאה, של המידע האגור בארגון. לגבי הפתרונות, אמר שחורי, כי יש צורך בזיהוי משתמש ברמה חד-ערכית, שימוש ב-Token, שימוש ב-Digital Certificates, ושימוש ברכיבי הצפנה: Remote Access VPNs, Extranet VPNs ו-SSL. "הפתרון לגניבת מידע או פגיעה בו הוא הצפנת התעבורה", אמר.

שחורי סיכם: "הכנסת פורטל לארגון אינה רק שירות נוסף, אלא שינוי בתהליך העסקי, נפילת הפורטל - פוגעת בתהליך העסקי. עלינו להגן על התהליכים העסקיים, לפי רמת הקריטיות".

מיה אורמן, יועצת תוכנה באורקל ישראל, ציינה כי על המנמ"ר בארגון להחליט האם המידע צריך להיות פנים ארגוני, או שמא מופנה כלפי חוץ. רק לאחר מכן יש להחליט איזה פורטל צריך ליישם. היא הדגישה שני תחומים חשובים, לדבריה: נושא הפרסונליזציה - היכולת להתאים את התכנים המופיעים לכל משתמש ולכל קבוצת משתמשים, ושלפורטל תהיה יכולת קישור עם עובדים הנמצאים מחוץ לארגון.

אורמן ציינה, כי על הפורטל להיות מאובטח, שכן פריצות באות מבפנים.

אלדרד סברנסקי, מנהל טכני של מוצרי SYBASE, נס טכנולוגיות, אמר, כי על הפורטל לספק תמיכה מלאה ויכולת התבססות ב-Web Services, יכולת מלאה בעברית, כאשר הפורטל צריך לשמש למעבר לניהול מסמכים וניהול ידע. "אל תשאירו את השער סגור", אמר סברנסקי, "אני ממליץ לחבר לפורטל את כל המידע הארגוני הקיים עכשיו".

גל קימל, סמנכ"ל שיווק ומכירות אינפורמיה, דיבר על הפורטל הארגוני האדפטיבי. לדבריו, הפורטל הוא כלי שאמור לתת לארגון תשובות ברמת הווב פרזנטס, כאשר התשובה תהיה בשלוש רמות: אינטרנט, אינטרה-נט ואקסטרה-נט. זאת, יחד עם קישור בסיסי לארגון.

עודד צור, יועץ בכיר ב-CA ישראל, דימה את הפורטל הארגוני לשולחן העבודה הממוקד. לדבריו, על הפורטל לשאוף להיות שולחן עבודה ממוקד, עבור כל מי ששייך לארגון. בהתייחסו ל"שייך לארגון" אמר צור, כי אין הכוונה רק לעובדים, אלא גם לשותפים, לספקים וללקוחות, בנוסף לידע הנצבר במסדרון. "בחברתנו עובדים על פרסונליזציה דינמית, שלפיה לומדים על התנהגות העובד הגולש ומקטלגים אותה. הפורטל חייב להיות פתוח, פונה לכל הכיוונים, ממוקד ועובד עם כולם", ציין צור. □



מיה אורמן, אורקל ישראל | יקי גרוסמן, ניו אפליקום CRM | אלדרד סברנסקי, נס טכנולוגיות | יובל שחורי, ספיידר | גל קימל, אינפורמיה

קצת סדר בבלאגן

עמי דניאלי •

בשורת הפורטל הארגוני החלה לפרוח לאחרונה בארץ, כך ניתן להבין מכמות הפרסומים, הכנסים והכינוסים בנושא. חברות טכנולוגיות שונות מציגות פתרונות ותפיסות והלקוח... עדיין אינו מצויד בכלים ובשאלות על מנת להבין מה כדאי ומתאים לארגונו.

לפי סקר של חברת מטה גרופ, שנעשה לאחרונה, בתחום הפורטלים, נראה, כי הפורטלים הצליחו לבלבל את אוכלוסיית המפתחים והמשתמשים בישראל. לעתים משתמשים טועים באבחנה בין פרויקטים הקשורים לפורטלים לבין אלו הקשורים לאינטרנט.

פורטל ארגוני הוא מנגנון ארגוני מושתת טכנולוגיה, המאפשר לארגונים ליצור אינטגרציה בין מערכות, בסיסי נתונים, אפליקציות, תהליכים ואנשים. תשתיות פורטליות אלו גם מאפשרות קיום תהליכי ניהול ידע, ניהול תכנים מובנים ולא מובנים, אופציה שלעיתים קרובות ממומשת על ידי ארגונים לפחות בשלב הראשוני של האפיון כי רובם עסוקים במציאת פתרונות עכשוויים לכאוס הקיים במאגרי המידע השונים, כגון, בסיסי נתונים, מערכות הפעלה, דואר אלקטרוני, אתרי אינטרנט ואחרים.

הפורטל הארגוני משמש ככלי להעברת מסרים ארגוניים, פלטפורמה לשיפור תהליכי עבודה (ERP), מידע שירותי (CRM), כלי להעשרה ניהולית, סביבה לקהילות לומדות, מערכת לניהול ידע, כלי וסביבה להכשרה ולמידה מרחוק.

הפורטל הארגוני מספק לעובדי החברה ולהנהלתה כניסה ישירה לדואר אלקטרוני, עדכון חדשות החברה, שימוש באפליקציות WEB, אזכורים, לוחות זמנים ועוד.

ארגון המחליט להטמיע פורטל ארגוני עושה זאת כדי לאפשר קישור טוב יותר בין המחלקות השונות בחברה, לייעל את התקשורת הפנים-ארגונית (B2E), ולהגדיל את יעילות העובדים כדי שיוכלו לספק ללקוחות החברה שירותים באופן אמין ומהיר. הפורטל מסייע ותורם לייעול העבודה השוטפת בארגון, תוך מתן אפשרות לכניסה קלה ואישית לנתונים, למידע ולאפליקציות הקיימות, שבזכות הפורטל הארגוני פועלות כעת באופן אינטגרטיבי מבסיסי הנתונים השונים. הפורטל הארגוני מסוגל ומתוכנן גם לשרת אוכלוסיות חוץ-ארגוניות, כגון ספקי משנה, שותפים ולקוחות (B2B, B2C) ובכך ליצור דינמיקה עסקית ישירה, תוך כדי השתתת תקנים מוסכמים ומסגרת אינטראקטיבית, דיגיטלית, בין הישויות הללו.

מה בין פורטל ארגוני (Enterprise Corporate Portal) לפורטל פנים-ארגוני (Intranet)?

רבים עושים כיום שימוש במילה Portal, ולעתים מחליפים אותה עם המונח הוותיק יותר Intranet (אתר פנים-ארגוני) - כל יישום, שנבנה בטכנולוגיית האינטרנט ומשמש למטרות פנים-ארגוניות. לפיכך המושג Intranet מעיד על טכנולוגיה באוריינטציית ה-WEB שאינו בהכרח מייצג אסטרטגיה יישומית בדומה לפורטל הארגוני.

הפורטל הארגוני הינו, בדרך כלל, יישום מסחרי המבוסס על טכנולוגית: Intranet, Xnet, Internet (קרי, משתמש בטכנולוגית ה-WEB ובעיקר ב-WEB Services). מטרתו להוות את שער הכניסה ולנהל את היחידות העסקיות בארגון, בכך שיאפשר לעובדי הארגון לערוך חיפוש, ניתוח ולבצע אינטגרציה של המידע הארגוני והיישומים הארגוניים השונים. פורטל ארגוני משמר ומנהל ידע, מפיץ, מכליל ומשתף פעילויות ברמת הפרט, הקהילה והארגון. ניתן להגדיר את המונח פורטל ארגוני, **כשולחן העבודה המודרני של שנות ה-2000!**

מה בין פורטל ארגוני לניהול ידע?

הפורטל הארגוני מהווה את אחד הרכיבים המרכזיים בתשתית המשותפת לניהול ידע בארגון ובעיקר טיוב יחידות המידע, משמעון (בלשון משמעת), שמירת היסטוריה מאורגנת, הפצתו ואיתורו בקונוטציה ובתזמון הנכון לפרט וגם לקהילה (Community).

בדומה לחוק הטבע הידוע, שאין חצי הריון, כך גם בשיקולי היישום של פורטל ארגוני - אין חצי פורטל. דהיינו אין טעם ליישם "סמי" פורטל

צורכי הידע והמידע: נגישות לכל היישומים והמערכות של הארגון, ערוץ אחיד לתקשורת עם העובדים, המבטיח מסר אחיד לכל עובדי הארגון, מידע המגיע לכל המקבלים, מהר ובו זמנית. תשתית טכנולוגית, התומכת בהתפשטות והתרחבות של החברה, על ידי העברה מהירה של מידע וידע מגוונים, כמו חדשות שוק, דיווחי מכירות ומידע על מוצרים. **לפיכך הפורטל הארגוני מספק פתרון טכנולוגי לידע הארגוני!**

סוגי פורטלים על פי יכולות יישום וטכנולוגיה

ניתן לזהות, לפחות, שלושה סוגים שונים של פורטלים: Links portal, Cooperative Portal (שיתופי), ו-portal Multi layers application.

Links Portal

זהו פורטל, המהווה שער כניסה לאתרים אחרים, כגון תפוז, נענע ועוד. פורטל זה מחזיק בתוכו קשרים, שמטרתם להוביל את משתמשי הקצה לאתרי אינטרנט ייעודיים אחרים, שלשם רוצים להגיע. **זה אינו פורטל ארגוני!**

Cooperative Portal

זהו "סמי" פורטל יישומי, המתמקד בתחום ממוקד של ניהול ידע ומימוש יישומים "רכים", כגון אלפון, לוח שנה ועוד, ומכיל ממשק מסוים למערכות תשתית.

המטרה: להוסיף רובד נוסף ליכולות הקיימות למערכות התשתית - מערכת הפעלה, מערכת ניהול מסמכים, CRM, ERP ועוד. פורטל זה מהווה ערך מוסף למשתמש בממשק אינטרנטי ולרוב מטרתו לנהל את התכנים, שרובם מגיעים מקבצים. ניהול מסמכים וניהול תכנים נעשה בשני רבדים:

יחידות ידע מובנות (Structured) - כל אותן יחידות מידע, שקיימות תחת מערכות ומקנות משמוע (משמעת שמתבססת על מסגרת תקנית מובנית). יחידות המידע שהן מסמכים או בסיס נתונים מקבלות הגדרות המחייבות שיטת עבודה מסוימת, הכנסת נתוני מחאר ומיקומם בתוך כספות מידע. לעומת -

יחידות ידע לא מובנות (Nonstructured) - כל רכיבי המידע, שאין להם משמעת ארגונית מחייבת. מתבטא בקבצים שאין להם מסגרת תקנית של עבודה - קבצים אישיים של אנשים, בסיס נתונים אישי, דפי HTML, כשלא קיימת שיטתיות והכוונה מסוימת.

רוב סוגי הפורטל מסוג זה לוקים, בגלל שגם לא מתיימרים, בחוסר הרבדים החיוניים למימוש הקונספט של הפורטל הארגוני ולפיכך גם אינם מסוגלים להוות Desktop ארגוני כלל מערכתי. **זה אינו פורטל ארגוני!**

Multi Layers Application Portal

פורטל ארגוני רב שכבתי - זהו בעצם פורטל יישומי ברמה גבוהה, המזוהה גם כ-Enterprise Corporate Portal. פורטל רב שכבתי מכיל בעיקרון כמה שכבות, המאפשרות את ההגדרה הגורפת של ה-DeskTop הארגוני וניהול היחידות העסקיות בארגון. ניתן למצוא את אותן השכבות ברוב הפורטלים המסחריים (המוגדרים ככאלה) בעוצמות שונות ובהדגשים שונים.

בין השכבות ניתן למצוא:

שכבת ניהול תכנים, שכבת ניהול מסמכים, שכבת הפרסונליזציה - קיימת ברמת הקהילה ומתבטאת בתיחום משותף של יישומים קבוצתיים, דבר המאפשר מובהקות של אותה קהילייה: אנשי מכירות, אנשי רכש, מהנדסים ועוד.

פרסונליזציה ברמה האישית - יכולת הגדרת שולחן העבודה של המשתמש הפרטי, כאשר שם יוכל להגדיר לעצמו את סוג התכנים, סוג היישומים, מנגנוני שיתוף עם הארגון ועוד.

שכבת אפליקציות - הפורטל הארגוני אמור להקנות

• עמי דניאלי הוא סמנכ"ל בכיר לתחום ה-Knowledge Management Technologies במקיט מערכות



כלים, המאפשרים את האינטגרציה עם אותן מערכות תשתית החיוניות לארגון, דבר המאפשר שימור ההשקעות הקיימות - חיסכון בכסף! **שכבת השיתופיות** - המאפשרת הפצה, שיתוף מידע, שיתוף יישומים, העברת מסרים משותפים. **שכבת יישומים/אבטחת המידע או מידור הפרט מול הקהילה והכלל** - הקניית מעמדות למשתמשים, באמצעות שער כניסה (SSO), הדורש מערכת הזדהות נוספת. הפורטל אמור לתת מענה גורף לכל סוגי הפלטפורמות והחטיבות שנגישות למערכת הארגונית, כגון מחשבים, מחשבי כף יד, Wireless Devices ואחרים. **כאמור, זה פורטל ארגוני!**

מבחינה טכנולוגית

היות שמדובר על פורטל רב שכבתי, שחייב להיכנס לתוך זרועות הארגון ומחוצה לו, הדבר מחייב מסגרת טכנולוגית, המאפשרת פעילות שוטפת ואמינה לכל אורך פעילות הפורטל באמצעות:

- **יכולת גידול:** סקלאביליות ברמת היישומים, בכמות הלקוחות, בכמות המידע המנוהל (בדרך כלל - 90 אחוזים מיחידות המידע אינן מובנות).
- **זמינות גבוהה:** אם יש כשל באחד מהרכיבים של החברה, אסור שהוא יהווה כשל גורף, שיגרום לנפילת המערכת.
- **מקביליות:** פנייה מקבילה ליישומים, למנגנוני חיפוש, ליישומים ותכתובות.
- **הזדהות יחידה מול ריבוי יישומים:** SSO (Single Sign On).
- **אימות ושאיבת פרופילי סביבה:** Authentication.

מכיוון שהמערכת אמורה להיות הטרוגנית, מבחינת הפלטפורמות, נדרשת טכנולוגיית Web. כדי לפשט את העניין הניהולי, דרושה טכנולוגיית Thin Client ללא התקנות במחשבי הקצה. בנוסף, דרוש Load Balancing בין השרתים, שמחזיקים את הפורטל ויודעים לפשט את משקל העומסים בארגון.

פורטל ארגוני - שולחן העבודה המודרני של שנות ה-2000

הפורטל הארגוני הינו למעשה שולחן עבודה חכם, המכיל את הרכיבים הבאים:

א. קלות השימוש: עד כמה הפורטל הוא אינטואיטיבי וברור לנכנס. נקודת כניסה אחת מאפשרת להגיע למידע בצורה ממוקדת ויעילה, אינטגרציה בין כל אתרי האינטרה-נט הארגוניים ומונעת מצב שבו לכל מחלקה או חטיבה יש אתר מבודל מהאתרים האחרים.

ב. הפעלת יישומים: גישה ליישומים באמצעות הפעלה של חלון חיצוני מתוך הכלי, הפעלה של היישום כתת חלון פנימי בשולחן העבודה והעברת פרמטרים בין יישומים שונים, שאינם מכירים זה את זה (שימוש בטכנולוגית EAI).

ג. פרסונליזציה: היכולת להתאים את התוכן למשתמש הבודד ולאפשר למשתמש לראות רק חלק מהתכנים או היישומים, כפי שנקבע על ידי הארגון. בעלי תפקידים שונים יהיו בעלי יכולת נגישות שונה למידע בתוך הארגון, באמצעות מערכת של הרשאות.

ד. חיפוש תכנים ועיון מונחה (Navigation): אפשרות גישה לתכנים שונים. מנוע החיפוש האידיאלי הוא זה המצליח לקלוע לצורכי המחפש בצורה הטובה ביותר, במינימום תוצאות.

ה. דחיפת ידע (Push): יצירת מערכת אוטומטית, השולחת הודעות לתוך המייל של העובדים בארגון, על מנת להוות תזכורת על אירועים חשובים ועדכון חדשות, באמצעות Banners, הן באמצעות לוחות מודעות והן כאזור לעדכון אישי.

ו. נישה מהירה למקורות דינאמיים: הפורטל הארגוני צריך להיות בעל יכולת התממשקות למערכות מידע הקיימות בארגון כגון CRM, ERP, DATA WAREHOUSE. אחת התובנות שהועלו היא, כי לא ניתן לסמוך על אנשים שיקטלגו את המסמכים שלהם, או יעבירו אותם למאגרי מידע מרוכזים, לכן המערכת צריכה להיות בעלת יכולת מיפוי של מסמכים, השמורים בשרתי המקור.

ז. ניהול קבוצות התעניינות: ניהול קשר בין בעלי הידע בנושאים השונים.

יישום פורטל ארגוני בעולם:

1. לפי צפי של אנליסטים: היישום של הפורטל ארגוני הרב שכבתי ינדל ויגיע ל-95 אחוזים מהארגונים בעולם בשנת 2006. כיום, תופס כ-25 אחוזים בעולם באותם ארגונים נחשבים. בארץ עדיין לא קיים יישום גורף, המעיד על בגרות יישום של פורטל ארגוני.

2. בשלב זה הסטטיסטיקה לגבי החשיפה של מערכת יחידות מידע עסקיות: מערכות HR (80 אחוזים), מכירות (75 אחוזים), RND (55 אחוזים), והשאר - ו-Support Services.

יישום פורטל ארגוני בישראל:

לפי סקר של חברת מסה גרוף שנעשה לאחרונה, בתחום הפורטלים, נראה כי:

- עד שנת 2004, כ-85 אחוזים מן הארגונים יעשו שימוש בפורטלים כממשק הסטנדרטי עבור המשתמש.
- הפורטלים הצליחו לבלבל את אוכלוסיית המפתחים והמשתמשים בישראל. לעתים משתמשים טועים באבחנה בין פרויקטים הקשורים לפורטלים לבין אלה הקשורים לאינטרנט ולסמי פורטלים.
- ארגונים ינקטו בשיטת "ניסוי וטעייה" בטרם ישקיעו בטכנולוגיות צעירות של פורטלים.
- תמיכה בעברית מהווה בעיה.
- שחקנים ראשיים בישראל: מקים מערכות עם Plumtree, SAP Portals, Oracle, ניו אפליקום, Aman, IBM Microsoft, Systematics, ג'ון בריים מוצרים, Ness, Aviv, Enformia, CA וקומסק.
- חברת Plumtree נמצאת במיקום הגבוה ביותר מבחינת אסטרטגיה ופונקציונליות.
- לקראת שנת 2004 יתחיל מיזוג, מפתחי פלטפורמות יעמדו בראש ולארגונים יהיה יותר מפורטל אחד.

הסקר נוגע בהשקעות בתחום זו ובכל סוגי הפורטל. ישראל מהווה אחוז אחד לעומת מה שקורה בעולם. הערכות לפרויקטים שיהיו בתחום הזמן 2000-2004: כמעט 12 מיליארד דולרים

לסיכום, על סמך הערכות רוב האנליסטים והכרת השוק העולמי, אין ספק שפלטפורמת הפורטל הארגוני תיושם בהרחבה ותהווה נדבך מרכזי בכל המהויות הדיגיטליות בארגון.

והמלצה

בדומה לחוק הטבע הידוע, שאין חצי הריון, כך גם בשיקולי היישום של פורטל ארגוני - אין חצי פורטל. דהיינו אין טעם ליישם "סמי" פורטל, כגון Portal Cooperative, במהרה הדרישות הנחוצות לרבדים נוספים והזדקקות לטכנולוגיה מתאימה "יתקעו" את הארגון עם מערכת שתהווה נטל ארגוני ולא פורטל ארגוני.

אבטחת מידע היא חלק אינטגרלי בשליטה ובקרה

המעבר מעולם המיינפריים לעולם ה-NT טומן בחובו מורכבויות הדורשות בקרה • "אנשי ה-IT עסוקים יותר מדי בכיבוי שרפות", אומר ד"ר מובשוביץ, סמנכ"ל פיתוח מוצרים בטלדור


ד"ר דוד מובשוביץ

יוסי הטוני

ד״ר דוד מובשוביץ, 38, מצטנע ומסרב לומר על מה ולמה זכה בשני פרסים: פרס ביטחון ישראל 1991 ופרס ראש אמ״ן 1992. מותר לומר כי מובשוביץ עסק בפיתוח היבטים מיחשוביים, המסייעים לצה״ל באיסוף מידע אלקטרוני, ובכך עוזרים להטות את הכף בלוחמה המודיעינית של שדה הקרב העתידי. הוא שירת ביחידת המודיעין 8200 כמה שנים כקצין מחקר ופיתוח, ולאחר מכן שימש, כאזרח, יועץ לצה״ל ולכמה חברות היי-טק. מזה שלוש שנים מובשוביץ, שהוא דוקטור לפיזיקה (את התואר הראשון והשני סיים בהצטיינות), משמש סמנכ״ל פיתוח מוצרים בקבוצת טלדור.

במסגרת תפקידו הנוכחי אחראי מובשוביץ על שני פיתוחים: האחד, לוח מודעות אינטראקטיבי, והשני, AuditMonitor - כלי ניטור ובקרה לפעילות המיחשובית של ארגוני לואו-טק מוטי מחשב.

ללוחות המודעות במדיה האינטראקטיבית יכולות להיות כמה פלטפורמות: טלוויזיה, סלולר ואינטרנט. הוא פיתח את ״זום״ -תשתית מיחשובית ללוח מודעות אינטראקטיבי. כיום לוח המודעות משודר בערוץ 365 של הלוויין, כחלק מהשירותים האינטראקטיביים של יס. ״בתחום המדיה האינטראקטיבית בטלוויזיה יש מעט חברות העוסקות בנושא. אנחנו שותפים עסקיים של NDS, חברה העוסקת בכרטיסים חכמים וגישה מותנית לשירותים אינטראקטיביים״, אומר מובשוביץ, ומוסיף כי מה שמייחד את המוצר שפיתח הוא ״אלגוריתמים של דחיסת האינפורמציה, על מנת שתוכל לשדר באוויר אלפי מודעות ברוחב פס מינימלי של 1-2 מגה ביט״.

מוצר שעליו מספר מובשוביץ בגאווה הוא AuditMonitor, כלי ניטור ובקרה על רשת השרתים בארגון, אשר לדברי מובשוביץ ״מתריע בזמן אמת על תקלות, בעיות אבטחת מידע, ומצבים בעייתיים וחריגים שעלולים להתפתח לתקלות״. הוא מציין כי במצב כיום, המפעיל בחדר הבקרה מתבונן באינפורמציה שמתנקזת אליו בצגים השונים, ותפקידו לזהות ולהתריע על כל פעולה חריגה, ואז לפעול בהתאם. ״אחת הבעיות שאנו באים לתקוף בעזרת המוצר היא המעבר מעולם המיינפריים לעולם ה-NT. זהו עולם שבו תשתית ה-IT מורכבת משרתים רבים, ואז נוצרת בעיה של שליטה ובקרה (שו״ב) על כל השרתים״, אומר מובשוביץ, ״אם יש יותר מדי שרתים, אזי יכולת השו״ב האנושית קטנה, כי אין זמן לטפל בהכל״. לכן, הוא מציין, נוצר מצב שבו הטכנאים, אנשי ה-IT, עסוקים בלכבות שריפות, ובשל חוסר בכלים ובזמן הם אינם עורכים בקרה כמעט כלל.

הוא מוסיף כי המוצר שלו לא נועד להתחרות בכלי שו״ב הגדולים, כגון OpenView של HP ואחרים. ״כלים אלו נועדו לארגונים גדולים, הם יקרים, עם יכולת הטמעה מורכבת, הצלחה לא גבוהה ובעיות זמינות״, הוא אומר. המוצר שלו נועד, לדבריו, לארגונים בינוניים, של 20-500 שרתים, ומאות עד אלפים בודדים של משתמשים. מובשוביץ מציין כי למוצר יש כמה פונקציות: לקבל התרעות בזמן אמת על תקלות אפשריות, עוד בטרם הן משפיעות על עבודת הארגון; לנתח קובצי לוג של מערכות ההפעלה והאפליקציות השונות, כדי לאתר ולהתריע על תקלות; לנתח און-ליין את הודעות הלוג של הפיירוול, כדי להתריע על ניסיונות חדירה של בלתי מורשים; לספק תמונת מצב, המתעדכנת און-ליין, על הפעילות במערכת וכן לספק דו״חות עדכניים ותקופתיים על פעילות השרתים והאפליקציות. ״הכוח שלנו הוא באנליזה חכמה של האירועים״, מציין מובשוביץ.

לדבריו, הבעיה בבקרה היא, שמערכות המחשבים של ארגוני לואו-טק מוטי מחשב מייצרות מאות אלפי אירועים ביום. לכן הוספה למערכת אפשרות להגדרה של אירועים חריגים באמצעות כריית המידע.

היבט נוסף שיש לבחון, לדבריו, הוא האם האירוע החריג נעשה בשוגג, או במזיד. ״כך יוצא, שהמוצר מסייע לא רק לשליטה ובקרה, אלא גם לאבטחת מידע״, מציין מובשוביץ. הוא מספר כי כאשר בטלדור החלו, לפני שנתיים, בפיתוח המוצר, הכיוון היה על פיתוח מוצר העונה על צורכי אבטחת מידע: איתור בעיות בשרתים - Host Based Intrusion Detection - ומשם הפיתוח ״נע״ במשך הזמן לכיוון מוצר שליטה ובקרה. ״הבנו שבראיית הלקוח, לא מעניין אותו האם המערכת אינה עובדת בשל בעיות אבטחת מידע, או בשל בעיות זמינות וביצועים, מה שחשוב לו זה שהמערכת תעבוד״, הוא אומר.

בהיבט הטכנולוגי, מציין מובשוביץ, כי איסוף המידע מתבצע ללא צורך בהתקנת רכיב תוכנה Agent על השרתים המבוקרים, שכן האיסוף ״מתבסס על טכנולוגיה של WMI-MS, ויש חשיבות לכך שאין התקנה של Agents, כי לא נגרמת סכנה לפעולות המערכת המבוקרת״. מובשוביץ מוסיף, כי למוצר יש סדרה של אוספי מידע, Colectors, ל-NT, פיירוול, איסוף מקובצי לוג, מבסיסי נתונים, ממנגנון Syslog, SNMP, ובעתיד ממערכות הפעלה נוספות, כגון נובל.

מבחינת תהליך הניטור והבקרה, אומר מובשוביץ, כי לאחר הגעת אירוע וניתוחו, מתרחשים שלושה דברים: האירוע נשמר בבסיס נתונים, על מנת להפיק עליו דו״חות; הוא מוצג און-ליין כדי לאתר אם הוא חריג; האירוע נבחן במנוע החוקים הלוגי (ה״שכל״ של המערכת). אם המדובר, בסופו של דבר, באירוע חריג, אזי ההתרעה למנהל המערכת תינתן בדו״אל, SMS, או באמצעים נוספים.

״סיימנו לפתח את הגרסה הראשונית של AuditMonitor לפני חצי שנה״, אומר מובשוביץ, ומציין כי הכלי נמצא היום בשלב הפרודקשן בכמה חברות, ביניהן אלדור - חברה בת של טלדור, המספקת מיקור חוץ מיחשובי לרשתות קמעונאיות, ביניהן הסופרפארם. עוד מקום שבו הכלי מיושם ונבחן הוא חברת דטא-סק, העוסקת בשירותי אבטחת מידע. החברה מספקת בקרה לאבטחת מידע, ו-AuditMonitor מהווה את התשתית למיקור חוץ לשירותי אבטחת המידע שהם מספקים. לקוחות נוספים קיימים בשוק האנרגיה וכן אחת העיריות הגדולות בארץ. ״השרתים הפכו להיות קריטיים לארגון, ארגון ללא שרתים - מושבת״, אומר מובשוביץ, ומציין כי עד סוף השנה הצפי הוא, שהכלי יותקן אצל שלושים לקוחות, כאשר בשנת 2003 המוצר יהיה רווחי. ״ההערכה לרווחים בשלב מהיר יחסית נובעת מראייתנו, שלפיה הבקרה על התשתיות הופכת להיות חיונית״, מציין מובשביץ, ״ארגון לואו-טק מוטה מחשב חייב להיות במצב של זמינות תמידית. זה שוק קשה, ולכן אנחנו, כמו כל חברת היי-טק, צריכים ומתמקדים במה שיודעים לעשות הכי טוב״. □

תקשורת

פס רחב עוקף בזק

בשבוע שעבר נחנך המתקן התת-קרקעי השני של מד-1 בפתח תקווה • כתב אנשים ומחשבים סייר במתקן שעות אחדות לפני שנפתח לשירות • זהו אחד ממרכזי התקשורת הגדולים במדינה

אבי וייס M.Sc



מימין לשמאל: מארק ווינר, דירקטור דרום אירופה של נטוורק אפליינס שלמה נטף, מנכ"ל נטוורקס אפליינס ישראל עמוס לסקר, מנכ"ל ונשיא קבוצת מד

התחרות היחידה בתחום הקווי (בשונה מהתחום האלחוטי, שם הסלולר הצליח בגדול), שבו החלה תחרות בבזק, היא מכיוון חברת מד-1. מתן שירותי תמסורת קרקעית, משמעותה שחברות כמו סלקום, מד-1, וכן בתנאים מסוימים גם חברת החשמל, רכבת ישראל וחברות נוספות, יכולות לתת קישור נל"ן בסיב אופטי שלא דרך בזק, למגוון מוגדר של לקוחות: א. לבעלי רשיונות כלליים כמו חברות הסלולר והחברות הבינלאומיות. ב. לחברות הכבלים. ג. לכל בעלי הרשיונות המיוחדים של משרד התקשורת, דהיינו לעשרות רבות של חברות, כולל חברות האינטרנט.

המשמעות המעשית: רשת ATM של בזק, שהיא התשתית של ADSL, נכנסה לתחרות מול ספק קישורי נל"ן תחליפי. יתרה מכך, כל תשתית הנל"ן של בזק נכנסה לתחרות מול הספקים החדשים, לא רק ה-ATM. בינתיים, החברה היחידה שמוכרת חיבורים מתחרים לבזק ובקצב מהיר היא מד-1. לסלקום יש נכון למועד כתיבת טור זה רק שני לקוחות (אם כי לקוחות גדולים ביותר, פרטנר וקווי זהב). הרכבת נתקעה במהלך הפיתוח ולא מכרה עד היום שום קישור, וחברת החשמל עדיין לא קיבלה רישיון. למעשה, בשנה החולפת ניתנו בישראל רשיונות לחיבורים בסיבים אופטיים (שירותי תמסורת פנים ארצית) לחמש חברות: רשות הנמלים והרכבות, אופק, סלקום, שביט, גלובסקום/מד-1. אך רק לסלקום, לרשות הנמלים והרכבות ולמד-1 יש פריסה ממשית של סיבים בתחומי מדינת ישראל, עם יכולת למכור חיבורי תמסורת, המתחרים בחיבורי הנל"ן רחבי הפס של בזק. מאז מתן הרשיונות, אופק נעלמה מהשטח, ושביט (מיזם של פועלים השקעות) לא מימש בשטח את הרשיון.

בשבוע שעבר נחנך המתקן התת-קרקעי השני של מד-1 בפתח תקווה, והייתה לנו הזדמנות נדירה לסייר במתקן במהלך בנייתו. המתקן, שהוא אחד ממרכזי התקשורת הגדולים במדינה, פשוט מדהים בהיקפו וביכולותיו. מערכות הגיבוי והשרידות שלו הם מן הגדולות במדינה. חברת מד-1, באמצעות חברת האם שלה, מד נאוטילוס, בצעה גם הרחבה של מערכת החיבורים התת-ימיים באגן המזרחי של הים התיכון, עם חיבורים ברחבי אירופה וקישור לארה"ב, בהשקעה של כ-500 מיליון דולרים. הפריסה המלאה תסתיים במהלך שנת 2002, וכוללת מערכת DWDM בקצב אפשרי של 3.84 טרה ביט סל"ש. יכולות אלו יספיקו לכל הצרכים של מדינת ישראל ל-15 השנים הבאות ואולי יותר.

פריסה ארצית

נקודת הנחיתה והחיבור של כבל "מד-נאוטילוס" מצויה בפתח תקווה (המתקן של מד-1 ברחוב הירקון בתל-אביב משמש לחיבור הכבל היותר ותיק "לב"). מתקן נוסף אדיר בממדיו נבנה ליד חיפה, בטירת הכרמל, ונחנך לפני כחצי שנה. חיבור נוסף קרוי Israel Coasting 1 (IC-1), שהוא שמו של הכבל הימי השני שהניחה חברת מד-1 בים התיכון, אבל צמוד לחופי ישראל. הכבל מקושר בנקודות הבאות: נהריה, חיפה, נתניה, הרצליה, תל-אביב, ראשון לציון, אשקלון ועזה. הכבל אמור להוות תשתית חלופית מלאה לבזק בשירותי תשתית. האורך הכולל של הכבל הוא 400 ק"מ והוא הונח, לדברי צביקה כספי, מנכ"ל חברת מד-1, במחצית הראשונה של שנת 2000. ההשקעה בכבל הייתה של 10 מיליון דולרים, והכבל עצמו יוצר על ידי תאגיד פירלי. הכבל הזה מורכב מ-48 סיבים אופטיים במבנה של טבעת כפולה לצורכי גיבוי, שהטבעת השנייה שהונחה בים, היא מתל-אביב לחיפה ומתל-אביב לאשקלון, שהמרכז שלה מצוי בפתח תקווה במתקן החדש, ועובר בתל-אביב, דרך בניין מד-1. בבניין זה בתל-אביב מרוכזים חיבורי שלוש החברות הבינלאומיות לכבל (ברק, קווי זהב, ובזק בינ"ל), וחיבור לרשת ה-SDH הפנימית של בזק. הכבל הימי הזה - IC-1 - מאפשר שימושי DATA, כולל אינטרנט במהירויות גדולות מאוד למרכזי הערים, ובשילוב בין כבל IC-1 לכבל "לב" וכבל "מד נאוטילוס" לחיבורי אינטרנט רחב סרט לארה"ב ולאירופה. היות שכל סיב בכבל מופעל על פי הטכנולוגיות הקיימות - WDM - הוא מסוגל להוביל עד 10 גיגה סיביות לשנייה של DATA, כבל IC-1, עם 48 הסיבים שלו, אמור לאפשר רוחבי פס עצומים, שיספיקו לעשרות שנים לפחות לתעבורה במדינת ישראל, לכל התושבים גם יחד. חברות האינטרנט שכבר מחוברות לרשת מד-1 הן: נטוויזין, ברק, קווי זהב, אינטרנט זהב, אינפונט (המספקת קישור רק למגזר העסקי) ובזק בינ"ל. מחיר חיבור כפול של 45 מגה סל"ש (2X45) הוא 150 אלף דולר לשנה למד-1. אתרי האחסון של החברה כוללים 4500 מ"ר בפתח תקווה ו-8000 מ"ר בטירת כרמל.

ערן ברק, סמנכ"ל טכנולוגיות ושירותי אחסון מד-1: "כיום אנו קבוצה - ביום 1.1.2002 החברה הפכה לקבוצה, כשבוצע פיצול בין הפעילות הבינלאומית לפעילות בתוך ישראל. עמוס לסקר הוא מנכ"ל הקבוצה ואבי אלקלעי הוא מנכ"ל מד-1. חברת מד-1 נמצאת בבעלות של קבוצת חברות, כשהמובילה היא טלקום איטליה, ופועלת עם רשיון מיוחד ממשרד התקשורת. אנו גם ספק מורשה של משרד הביטחון, והתחלנו לתת שירותים למערכת הביטחון. המטרה שלנו להיות ה-Carriers' Carrier, ספק התשתיות של ספקי התקשורת. כיום, 95 אחוזים מתקשורת הנתונים שיוצאת או נכנסת לישראל, עוברת בכבל 'לב', שהיכולת שלו הוא כחמישה גיגה סל"ש.

הפעילות הבינלאומית מרוכזת כיום סביב מד נאוטילוס. בתחום ישראל, מד-1 פועלת תחת מגבלות הרגולציה, המאפשרת לנו למכור רק לכל בעל רשיון ממשרד התקשורת. אבל אנו מעוניינים למכור שירותים לכל חברה עסקית גדולה, ולא רק לבעלי רשיונות תקשורת, וזה מגביל אותנו. הצגנו את עמדתנו בפני ועדת קרול לפתיחת שוק

התקשורת לתחרות, ואנו מקווים שיאפשרו לנו לפעול ללא המגבלה הקיימת.

מד נאוטילוס עוסקת בקטע הימי, והקטע היבשתי מאיטליה מערבה. הקטע של החיבור לאלכסנדריה במצרים עדיין אינו פועל. החיבור של הכבל היוצא מישראל מגיע לקטניה שבסיציליה, ומשם מאיטליה לרחבי אירופה, לכל הערים המרכזיות בסיבים אפלים שרכשנו, ומלונדון יוצא קישור לארה"ב. טבעת המזרח התיכון כבר פעילה, ויש לה שלוחות לכרתים, ליוון ועד איסטנבול שבתורקיה.

הלקוח העיקרי של הכבל החדש הוא בזק בינ"ל, אבל חלק מלקוחות 'לבי' יועברו עם הזמן לכבל 'מד נאוטילוס', וכבל 'לבי' יהפוך לקו גיבוי.

הרשת הפנים-מדינתית בישראל קרויה 'מד-נט', וכשתושלם, היא תהיה בת 1,500 קילומטרים של סיבים אופטיים. כיום פרסנו קרוב ל-1,000 ק"מ. ביצענו כמה ריכוזים של חיבורים לאזורים בעלי פוטנציאל לרוחב סרט גדול, כמו פארקים תעשייתיים, למשל באזור 'כנפי נשרים' בירושלים, פרק אפק בראש העין, באזורי התעשייה והמסחר בפתח תקווה, בנתניה, בטירת הכרמל ועד נהריה. אזורים אלו מכוסים די טוב על ידנו. יש לנו גם יכולות לתת לצבא חיבורים בדרום הארץ.

אנו מוכרים סיב אפל, Dark Fiber, לתקופת זמן ארוכה, ובו הלקוח שם את ציוד התקשורת והתמסורת שלו, ומעביר ברוחבי סרט ובטכנולוגיה כפי שהוא חפץ. אפשרות אחרת היא לקנות את שירותי התמסורת מאיתנו, למי שאינו יכול או אינו מעוניין לקנות סיב אפל, כי סיב אפל אנו מוכרים ל-15 שנים. למשל, איננו יכולים לקנות קיבולת מחברות הכבלים ולשתף איתן פעולה, כיוון שגם להן יש סיבים ברחבי המדינה, אבל חברות הכבלים כן יכולות לקנות חיבורים מאיתנו, וזה מה שהן התחילו לעשות. החיבור של הכבלים, ליתר דיוק של חברת תבל טלקום, המרכזת את נושא תשתית הכבלים, נעשה במתקן ירקון בתל-אביב, ושם מחוברים ה-ISP, ספקי האינטרנט הישראליים, כי שם גם מצוי הצומת הישראלי IIX של חברות האינטרנט הישראליות, שמוחזק על ידי איגוד האינטרנט הישראלי. חברות כבלים שילמו על קניית סיב אפל מאיתנו, והן דאגו לחיבור ה-ISP אליהן, כדי לתת חיבורים רחבי סרט ללקוחות הכבלים.

שירותי אחסון

השירותים הנוספים שאנו מפעילים הם שירותי IT. אנו מתמקדים ב-Storage ו-Disaster Recovery. המרכז מצוי במתקן בטירת כרמל, ובפתח תקווה זהו המתקן השני. המתקנים מצויים מתחת לאדמה די עמוק. כל מתקן יכול לעבוד שבוע ללא קשר לעולם החיצוני, אם יש קטסטרופה אמיתית שאין אספקת חשמל מחברת החשמל ואין אספקת מים ממקורות. אין תשתית כזו במדינת ישראל. היו כאן בפתח תקווה נציגים מצה"ל והם הופתעו שיש מתקנים אזרחיים בהיקף וברמה כזו. השיטה של חוות שרתים - IDC - Information Data Center - היא בסיס לעולם התקשורת העתידי, ואנו רוצים להיות שחקנים חשובים בתחום. זה הצליח בכל העולם ואין סיבה שזה לא יקרה אצלנו.

יש לנו בפתח תקווה יותר מ-3,000 מ"ר של רצפה מוכנה, עם כל התשתיות לאחסון, ויש יכולת להגדיל את זה בעוד אלף מ"ר במיידי, אם תהיה דרישה. המתקן בפתח תקווה גם משרת את הסיבים המרכזיים שלנו, 'מד-נט' ו'מד-נאוטילוס'. סיבים אלה דורשים אספקת זרם חזקה מאוד ופיקוח על כל הרשת מנקודה אחת. זאת הסיבה שיש לנו תחנת כוח משלנו, עם שלוש טורבינות, ולכל לוח חשמל יש כפולה לגיבוי. המתקן המשרת את 'מד-נאוטילוס', הוקם על ידי אלקטל. מדובר באחד ממתקני התקשורת החזקים והגדולים במדינה.

לכן אני יכול לתת כאן שירותים מגוונים ומתקדמים ללקוחות שלנו. אנו נותנים אפשרות לחברות גדולות, כמו בנקים, חברות ביטוח ואשראי גדולות, לעבור למתקן שלנו מתחת לאדמה, ולהמשיך לעבוד מהמתקן שלנו, אם המתקנים הראשיים שלהם נפלו או נפגעו מאיזו סיבה שלא תהיה. גיבוי זה לא רק דיסקים. צריך מערך שלם של שרתים, מחשבים, יישומים ומערכות ניהול, כדי להמשיך ולתפקד בזמן אסון. אנו גם יכולים לתת גיבוי לחוות השרתים של ספקיות האינטרנט, או לאפשר להן יכולת גידול, כי כבר לא כדאי כלכלית לספקיות האינטרנט להשקיע בשטח רצפה ובציוד כדי לגדול. אנו מציעים רצפה חכמה, שבעלות המטר כלול הכל, כולל הוצאות השמירה, החשמל, התחזוקה והמנהלה.

יש לנו שירותים מתקדמים של ניהול - NOC, שירות ברמת IT כולל בדיקת אפליקציות, אנו לא רואים את התוכן של האפליקציה, אלא רק נותנים אינדיקציה האם היא עובדת או לא. מערכת השליטה היא Unicenter של CA. ניתן לקבוע רמות שירות, לפי בקשת הלקוח. הלקוח יחליט אם הוא רוצה לטפל בתקלות, או שאנו נתן לו את השירות הזה. השיטה שלנו שאין לנו מחירון מוקדם, אנו בונים לכל לקוח את הפתרון המתאים לו.

יש לנו שיתופי פעולה עם כל החברות המובילות בתחום ה-IT בישראלבשירותי האחסון ניתן לשתף אחסון וגיבוי מרחוק ללקוחות קטנים עד בינוניים, שיכולים להעביר, למשל בלילה, דרך חיבור הנל"ן שלהם לאינטרנט, את החומר לגיבוי למרכז אצלנו.

התאוששות מאסון

לגבי שירותי התאוששות מאסון, יש לנו מגוון יכולות, לפי צרכי כל לקוח. הלקוח יכול להיכנס לעבוד אצלנו, הכנו את התשתית לכך, גם בכלובים מיוחדים ומוגנים לציוד שלו, וגם במערכות מחשבים מוכנות עם מערכות שליטה מרכזיות. יש לנו גם פתרונות סינכרוניים, עם פרוטוקולי האחסון, העובדים על הסיבים שלנו עד טווח של 60 ק"מ מהלקוח. פתרונות א-סינכרוניים יכולים להינתן למרחקים מעל 100 ק"מ וברשת SDH. ללקוחות שצריכים גיבויים כפולים או מיוחדים, אנו מציעים גיבוי בחו"ל, יש לנו מתקני גיבוי ביוון ובאיטליה, וניתן להעביר את הגיבוי בצורה א-סינכרונית על הסיבים שלנו לחו"ל. החומר יוצא דחוס מהלקוח ומוזרם ברוחב פס של STM-1/DS3 על הסיב. אפשרות נוספת היא לתת פתרון סינכרוני וא-סינכרוני משולב. החומר שהוא חשוב ללקוח וקריטי מבחינת המיידיות שלו, יועבר סינכרונית, ומה שפחות דחוף או קריטי יועבר א-סינכרוני. ניתן גם לגבות במקביל לטירת הכרמל ולפתח תקווה, כך שמקבלים שרידות כפולה.

חברות מבינות לאחר מה שקרה ב-11 בספטמבר 2001 בארה"ב, שיש חשיבות לגבות את המידע שלהן באתר מוגן ומרוחק מהמתקן הראשי של החברה, עם יכולת לעבור במהירות לעבודה ממתקן הגיבוי, ברגע שיש פגיעה כלשהי במתקן הראשי.

למשל, מריל-לינץ' עשתה זאת בהצלחה, והפגיעה בה הייתה קטנה ביותר, כי תוך דקות מהפגיעה במגדלי התאומים, הם עברו לעבוד ממתקן הגיבוי בדאלאס. אנו נותנים SLA (רמת שירות מובטחת בהסכם) קפדני מאוד.

אנו מגיעים עד חמש תשיעיות (99.999 אחוזים) ברוב הפרמטרים בהסכם. אנו רואים את עצמנו כיוצרי שוק, שוק שלא היה קיים בישראל. הסכמי ה-SLA שלנו לא היו מקובלים בגופי התקשורת בישראל. עד היום לקוחות בזק וחברות התקשורת האחרות אינן מקבלות רמת התחייבות כמו שהן מקבלות מאיתנו. ההתחייבויות שלנו ברורות וחד-משמעיות, ואנו היחידים שנותנים יכולות משולבות של חיבור בסיבים, עם אחסון.

אנו כעת בשלבי הקמה של Call Center כאן בפתח תקווה, שנגמור אותו בשבוע הבא, שיהיה מתקן גיבוי לכל לקוח שירצה זאת. הלקוח שלנו, בכל מקרה של נפילה אצלו, יבוא גם ללא התרעה מוקדמת, וייכנס למרכז הזה וימשיך לפעול מהמרכז שבנינו, לתת שירות מכאן, כאילו שהוא פועל מהמתקן הראשי שלו.

הלקוחות שלנו בנתיים רכשו שירותים ב-SDH, עדיין לא רכשו מאיתנו שירותים בגיגה ביט אתרנט, למרות שאנו מוכנים כבר היום לתת שירות כזה. יש לנו יכולת לתת MPLS, שזה השירות המתקדם ביותר בעולם התקשורת.

למעשה רק מחב"א (מרכז המחשבים של האוניברסיטאות) יקשר בגיגה ביט אתרנט בין אוניברסיטת תל-אביב לאוניברסיטת בר-אילן, והם הראשונים להשתמש בטכנולוגיות המתקדמות הללו. יש לנו כוונה לקשר באוויר בין המתקן בפתח תקווה למתקן שלנו בתל-אביב, בקישור בקרני לייזר. כבר קיבלנו רשיונות לאלחוט לקישור בין מתקנים ממשרד התקשורת. זה יהיה חיבור רחב הפס הגדול ביותר בישראל באוויר. אנו גאים במה שהקמנו, וזאת הסיבה שהלקוחות שבאים אלינו מקבלים רמת שירות ויכולות שלא היו קודם במדינת ישראל".

האם הפוטנציאל האדיר של רוחבי סרט זמינים ישמש בסיס להקמת תשתית לאומית לתקשורת, עם מתן עדיפות למערכת החינוך, כמו שעשו מדינות רבות במערב? על כך במאמר אחר, ועד כה נראה שהתשובה לכך שלילית. מכאן, שרק המגזר העסקי, מגזר התקשורת, מרוויח ובגדול, ממה שעושה מד-1 בישראל. ☐

לקראת כנס ותיקי 2002 digital לדורותיהם
18 ביולי, מלון דן פנורמה ת"א

הקסם שטרם פג

אופיר אדלמן

כמה צדיקים דיגיטליים בדורם טרחו, השקיעו וכתבו על מנת לשתף במחשבותיהם, בזיכרונותיהם, בביקורת שלהם - הנוקבת יותר או פחות ובסיפורים קצרים על התקופה.

סנופי כתב על החתונה הדיגיטלית הראשונה בה היה לו הכבוד להיות החתן, משה בראון סיפר על ההיכרות הלא סטנדרטית עם עמנואל פרץ, דוד ווסלטר מרגש בערגה לתרבות הארגונית ולרוח אנשי המכירות, נעה בן פורת סגננה ברוב איכות את הסיפור הדיגיטלי שלה, שרה שטרן רקמה קסם של מקמה ודני גז מנתח בקצרה ובחוכמה למה נפלנו. לוחשים לי כי גם הסופר והמוסיקאי אורי אדלמן משחיז את המקלדת שלו ל"קונצ'רטו לעובד ולדיגיטל".

את הדברים נביא במלואם במהדורה המיוחדת של "ביתנו" המופקת לכבודכם בשיתוף פורה עם "אנשים ומחשבים".

כרגיל , כמקובל וכצפוי אתם שייכים לרוב הקורא והנהנה וכך יהיה גם במפגש. כל שאתם מתבקשים הוא רק להירשם ולבוא. זכות גדולה תעמוד כמובן לכל מי שישקיע עוד קצת מאמץ להיזכר בחבר ולדאוג שהוא יירשם ולא יקפח את בת או בן זוגו - הכל על פי הטעם.

אז הנה כאן, היישר לעין וללב, משהו מייצג מפרי עטם של שרה שטרן ומשה בראון.

הפגישה הראשונה בין עמנואל פרץ למשה בראון

משה בראון

התגייסתי לחברת דיגיטל בקיץ 1974, לאחר כחצי שנה מילואים לאחר מלחמת יום הכיפורים. עם הגיוס נשלחתי לקורס השתלמות בארה"ב להכיר את מחשבי ה- PDP 11 ו-PDP 15, למי שעדיין זוכר אותם. הגעתי בטיסה לשדה התעופה של בוסטון, פעם ראשונה בארה"ב, ועל פי ההוראות שקיבלתי במשרד בישראל לקחתי מונית לכיוון העיר Westborough, הנמצאת כ-50 ק"מ מערבית לבוסטון.

הכל נראה ירוק ויפה, הרבה אגמים בדרך. לאחר כשעה נסיעה איתר נהג המונית את המעונות שבהם הייתי אמור לגור והוריד אותי עם כל הכבודה במשרד הקבלה. מלא התלהבות נכנסתי למשרד וביקשתי לקבל חדר. הפקידה חיפשה את שמי ובדקה ברשימותיה, לאחר מספר דקות הודיעה לי בצער שאני לא רשום אצלה ולא תהיה לי ברירה אלא לבלות את סוף השבוע במלון בסביבה, עד שיימצא לי מקום במעונות. מדוכא מהסיטואציה, אחרי 20 שעות של חוסר שינה, ללא כל מוטיבציה לקחת את כל המיטלטלים לאיזה מלון לא מוכר, יצאתי מחוץ למשרד וחיכיתי למונית. תוך כדי עמידה בחוץ מתקרב אלי בחור שחרחר עם משקפיים ופותח בשיחה באנגלית, האנגלית נשמעת מעט עילגת עם נימה מזרחית. המחשבה הראשונה שעלתה בראשי הייתה, "תענה בנימוס ותתרחק", אולם הבחור נדבק אלי וממשיך לשאול שאלות ואני מחזיר לו תשובות באנגלית העילגת שלי. השיחה נסבה ברובה בנושא דיגיטל, הלימודים והמעונות, ובמהלכה נעשינו סחקבים.

אחרי כ-15 דקות של שיחה באנגלית, מגיעה השאלה שפחדתי ממנה "?Where are you from".

החלפתי מעט צבעים לפני התשובה ועניתי, "From Israel".

הבחור קפץ מרוב התרגשות, ואני הייתי די נפחד, ואז מגיעה תשובתו "כוס אוחתק, אז למה אנחנו לא מדברים עברית!"

נכון, זה היה עמנואל פרץ, החברה בישראל מנתה באותם ימים 11 עובדים ורמת התיאום הבין אגפית הייתה מעט רופפת...

ניתן גם לשמוע את הסיפור מהצד של עמנואל, אני יוצא לסיבוב קצר בשמש, פתאום אני רואה איזה לפלף קטנציק לחוץ, אני מתחיל לדבר איתו, בכוונה שאולי אוכל לעזור לו, והוא כל הזמן מתרחק ממני. יש לו מבטא אנגלי לא ברור, מעניין מהיכן הוא...

לתגובות: אופיר אדלמן OPHIR@IDEAPLUS.US.CO.IL

הקסם שבה

שרה שטרן

הברק, שזוהר הערב בעיניים.
החיוך של כולנו, המותח שפתיים.
האושר, שאת לבנו מציף,
והתחושה, שיותר מכל תעיד
על הקסם הזה, שלרגע לא חדל
כשאנו נזכרים בה, בזו - דיגיטל.
כמו אהובה, שלעולם לא נשכחת
זיכרונה ממלא את לבנו בנחת.
ושוב עולות בלבנו תחושות,
ושוב נזכרים באותן התמונות:

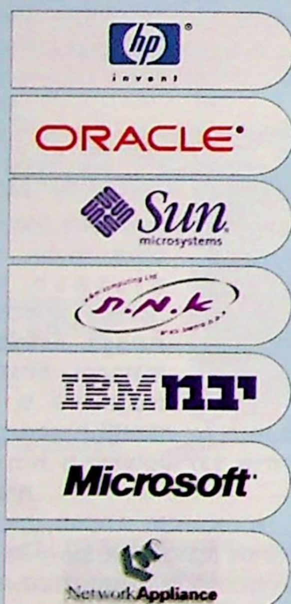
להגיע כל בוקר לעבודה בכיף.
להשקיע את כל המרץ, ומכל הלב.
להישאר בסוף רבעון, או שנה
עד חצות, ואם צריך - עד זריחה.
וביום רביעי, בחמש, כרגיל,
לשמוע שוב איך גיל
מכריז על כיבוי אורות,
ואומר שגם בבית צריך לפעמים להיות.
להירתם ביחד להשגת היעדים
לקבל MAIL מיגאל שאנחנו גדולים.
לשמוע כל יום מעמנואל
שמעולם לא היה טוב יותר- תודה לאל
ליהנות משפע של עוגיות,
ולקטר כמה הן משמינות.
לעבוד בדקוס אחת לשנה,
לענוד את תג העובד בגאווה.
לשמוע בהופעה בחג הפורים
את הזמרים של אגף הכספים,
שרים בכשרון אמיתי -
"רק אני ודיגיטל שלי".
לקבל עם הולדת ילד או ילדה
סוודר או מעיל שלילי סרגה.
לצפות ביחד, כל המשפחה
ליום הכיף, או לסוף השבוע של החברה.
לחכות לערב שירה, או הרצאה
לצאת עם החבר'ה סתם לארוחה.
לבכות בדמעות על ישיש שאיננו,
להקים חדר זיכרון לרחמים מורנו.
להיות כך ביחד, פשוט חברים
בשעות טובות, ובזמנים קשים.
וזה לא מקרה שעיתוננו
נקרא בשם הקולע "ביתנו"
כי בית דיגיטל לא היה רק בניין -
הן בכל מקום ובכל זמן,
ילוונו הקסם הזה המיוחד -
כי דיגיטל תישאר בלבנו - לעד.



ועידת העסקים

מימשל זמין

eGOVOnline



הדרך למימשל תקין עוברת דרך מימשל זמין

יום ה׳ 1 באוגוסט 2002, דן פנורמה, תל אביב

מוזמנים: כל המנמ"רים והמקצוענים של כל משרדי הממשלה והחברות הממשלתיות

פרויקטי מימשל זמין הביטוי הרחב ביותר לשילוב טכנולוגיה ואנשים. הממשלות אינן מפסיקות לייעל את עצמן, לחסוך בכוח אדם ולשפר את השירות לאזרח. הדרך למימשל תקין עוברת דרך מימשל זמין. מימשל זמין הוא הערוץ העיקרי של הממשלה לסיוע לארגונים ולתעשייה לחיסכון ולייעול בפעילותם עם הממשלה. למשל, תשלום מיסים, דוחות רבעוניים, קשר ישיר עם גורמי מימשל ועסקים עם הממשלה.
בעקבות ההצלחה הבלתי רגילה של ועידת העסקים **מיחשוב ממשלתי 2002**, ולפי דרישת המשתתפים תתקיים ועידת עסקים זו בנושא מימשל זמין!

מנחה הוועידה: פלי הנמ"ר, יזם אנשים ומחשבים.

נושאי הוועידה והתצוגות:

לראשונה ייחשפו מעל במה אחת פרויקטי ממשל זמין החוסכים זמן יקר והתרוצצות בין משרדי הממשלה.

- **פרויקט שע"מ של משרד האוצר:** תשלום מע"מ ומס הכנסה און ליין.
- **ביטוח לאומי:** קבלה ומימוש זכאויות ללא צורך בכיתות רגליים ועמידה בתורים ארוכים.
- **שירותי בריאות:** פרויקט נמ"ר של משרד הבריאות מיחשוב מערכת הבריאות, שירותי רפואה מהכורסה.
- **משרד הפנים:** תעודות זהוי, דרכונים, אישורים וטפסים באמצעות האינטרנט.
- **משרד הרישוי:** רישיונות נהיגה, מידע, טפסים והחלפת עלויות.
- **משטרת ישראל:** שירותי קהילה, מידע זמין על הליך שקשור במשטרה.
- **שופטים און ליין:** מיחשוב הליכי הדיונים בבתי המשפט, פסקי דין באינטרנט.
- **וכן כל פרויקטי מימשל זמין של הממשלה, משרד האוצר, פרויקט תהי"לה, להב"ה ועוד.**

פתרונות טכנולוגיים שמציעות החברות המובילות:

יבם • HP • קומפאק • EMC
מיקרוסופט • אורקל • אוויה
CA • NETWORK APPLIANCE
מרקיורי • טסקום • NESS
מלם • EDS • קומדע • MBI

בתי תוכנה ומשלבי מערכות נוספים.

לידיעתך! רק מי שנרשם מראש, פרטיו ברורים וקיבל אישור הרשמה בדואר אלקטרוני יוכל להשתתף בכנס ללא תשלום.
ההשתתפות למקצוענים ולעוסקים בתחום הוועידה בלבד. אנשים ומחשבים שומרת לעצמה את הזכות לא לאשר השתתפות.

ייזום שיווק וארגון:



אנשים ומחשבים מרכז רישום לכנסים פקס 03-6889207, 03-6889198, טל 03-6385848 events@enet.co.il

כן! אני מעוניין ☐ להרצות ☐ להציג ☐ לחלק חומר ☐ לתת חסות ☐ להאזין בוועידת העסקים eGOVOnline

שם______ חברה______ תפקיד______

טלפון______ פקס______ e-mail______

כתובת______

הירשם עכשיו באתר www.enet.co.il/egov

מינוי



מוטי מזרחי (40) בעל תואר ראשון במתמטיקה ומדעי המחשב, התמנה לתפקיד מנהל אגף מערכות המידע בחטיבת IT, בחברת "טלדור מערכות".

התפקיד כולל פתוח והקמה של מערכות מידע כגון: מערכת דיווחים אלקטרוניים לרשות לניירות ערך, מערכת ניהול תיקים למנהלת בתי משפט, מערכות לתחום החינוך המוניציפאלי, מערכות ניהול מחקרים / השקעות, מערכות בתחום הבנקאי, מערכות מידע לתשתיות הנדסיות ומערכות למוקדי לשיטה ובקרה גיאוגרפיות. מוטי מזרחי עובד בקבוצת טלדור משנת 1988. בתפקידיו בקודמים שימש כמנהל אגף פרוייקטים, מנהל פרוייקטים ומנתח מערכות.

מינוי



דובי לבל, (40), מונה לתפקיד אחראי תחום מסדי הנתונים במיקרוסופט ישראל. דובי מצטרף לקבוצת הטכנולוגיות ופתרונות עסקיים שהוקמה לאחרונה בחברה, ותהווה את הגוף הטכנולוגי של פתרונות מיקרוסופט לכל שרתי ה-NET. של החברה.

במסגרת תפקידו יהיה אחראי דובי על קידום SQL Server 2000, המוביל בשוק, ופתרונות קישוריות למסדי נתונים על מערכות Legacy כגון AS/400, MF, ו-Unix. דובי, בעל תואר ראשון במתמטיקה ומדעי המחשב מאוניברסיטת בן גוריון, כהן בתפקידו הקודם כמנהל הטכנולוגיות בחברת משאבים-SRL והתמחה בתחום בסיסי ומחסני נתונים, ובתחום הקישוריות.

בין עסקים לספורט


מימין: רפי פורן, מנכ"ל קבוצת אדאנט לעסקים; אריה מליניאק; קובי חיון, מנכ"ל בזק בינלאומי

בכנס לקוחות select של בזק בינלאומי, הציגו מספר חברות את תפיסתן הטכנולוגית והעסקית באמצעות אנלוגיה לעולם הספורט התחרותי, תחת המוטו המרכזי המאפיין את הצלחות הענף הזה: מהירות, שרידות, גמישות.

הכנס התקיים בהנחיית פרשן הכדורסל **אריה מליניאק**, שהלהיב את המשתתפים בקטעי קישור משעשעים.

יום גיבוש לעובדי חילן טק

עובדי חברת חילן טק, המתמחה בפיתוח תוכנות שכר ומשאבי אנוש, יצאו בשבוע שעבר ליום גיבוש שכולו כיף בחוף הים של קיבוץ שדות ים.

היום החל בארוחת בוקר ישראלית ביקבי בנימינה, ומשם המשיכו עובדי החברה הישר לחוף הים, שם ציפו להם מגוון פעילויות: העובדים זכו לטיפולי שיאצו, רפלקסולוגיה ומסאז'ים. אודות עתידם יכלו ללמוד מהקוראת בקלפים, מהנומרולוגית, מהאסטרולוגית ומקריאה בכף היד. על הים השתעשעו העובדים בסירות קיאקים, בטרמפולינת ענק צפה, ובסירת ה"טורנדו" המפחידה. יום הכיף הסתיים בריקודים סוערים על החוף ובשירי קריוקי.


עובדי חילן טק מפליגים בסירות ה"טורנדו"

מוטורולה מחנכת לנהיגה נכונה

מוטורולה מעניקה חסות לפרוייקט הארצי "הנוער ינהג אחרת" שיתקיים בשמונים בתי-ספר ברחבי הארץ.

הפרוייקט התקיים בחודש יוני (חודש סיום שנת הלימודים) ובחודשים ספטמבר (חודש פתיחת שנת הלימודים) עד חודש דצמבר. מוטורולה טלפונים סלולריים, בין נותנות החסות המרכזיות, ביניהם: עלית, צמפיון מוטורס, קרוקר, נייק ובנק לאומי.

הפרוייקט "הנוער ינהג אחרת" מעביר לבני נוער מסרים חינוכיים בנושאים כמו: בטיחות בדרכים, תרבות נהיגה וסובלנות. לפרוייקט שותפים משרד החינוך, הרשות הלאומית לבטיחות בדרכים, המועצה הלאומית למניעת תאונות ומועצות התלמידים בבתי-הספר השונים.

הפעילויות ברחבי הארץ (ירושלים, לוד, אשקלון, עפולה, צפת, חולון, באר-שבע, ת"א ועוד) יועברו במשך יום לימודים שלם במסגרת "הפנינג" ססגוני הכולל הופעות של מיטב אומני ישראל וביניהם: זהבה בן וחמי רודנר. המסרים החינוכיים יועברו לבני הנוער בעזרת פעילויות שונות שיכללו דוכני הסברה, הפעלות והרקדות.

ג'ון בר"יס הדרכה:

יאללה ברזיל

ג'ון בר"יס הדרכה מעודדת את ברזיל במשחק הגמר במונדיאל. בתמונה נראים עובדי ותלמידי ג'ון בר"יס הדרכה צופים במשחק הגמר.



על האש

עובדי מחלקת טכנולוגיות בג'ון בר"יס הדרכה במהלך יום כיף בחוף הים של הרצליה שכלל בעיקר "מנגל" לצד פעילויות חוף.





השפיץ של העכבר

לאן נעלמה התוכנה?

פעם, היו תוכנות להנהלת חשבונות, תוכנות לניהול משרד, תוכנות לניהול מלאי - היום, אם זה לא שלוש אותיות באנגלית - זה לא קיים

השבוע הבנתי משהו חשוב מאוד. הבנתי שמדובר בתוכנות. כן, כל הבאזז וורדס הבומבסטיות האלה שאנחנו שוחים בתוכן כבר די הרבה זמן, הן בסך הכול תוכנות. ERP, CRM, SCM, בלה, בלה, בלה - תוכנות.

האם לא היו תוכנות כבר קודם? הרבה לפני? היו גם היו. לפעמים הן אפילו עשו בדיוק את אותו הדבר, אלא שאז לא קראו להן בשלוש אותיות באנגלית, מה שמאפשר כמובן לגבות עבורן סכומים גבוהים בהרבה.

לפעמים אפילו נראה לי שהתוכנות האלה אפילו לא כל כך מתוחכמות. אני חייב להכניס כאן וידוי קטן בטרם אמשיך: לא יצא לי כל כך לראות את התוכנות האלה עובדות בפועל, עד לאחרונה. בדרך כלל אני ניזון מראיונות עם בעלי עניין, משקפים, ממאמרים, אבל לא יצא לי תכליס לעבוד על התוכנות האלה. ואז, ממש לאחרונה, פתאום מצאתי עצמי מול מסכים של תוכנות CRM, ERP, BI ועוד...

האמת...התאכזבתי. המסכים נראים כמו מסכים של תוכנות שאני כתבתי באקסס לפני 8 שנים. לא רק בצורה הגרפית, כי הרי חלונות זה חלונות ודפדפן זה דפדפן, אלא במה שמאחוריהם. בתחילת שנות ה-90' נתבקשתי לכתוב מערכת ממוחשבת עבור עמותה גדולה הפועלת בארץ ומסייעת לנזקקים. הם פנו אליי וביקשו שאכתוב מערכת שתעזור להם לבצע מעקב אחר "לקוחות" העמותה, כך שכשלקוח מתקשר, הם ידעו מייד מי הוא, מה הצרכים שלו, מה היסטוריית הטיפולים שקיבל ועוד. "זה לא נעים," הסביר לי יו"ר העמותה, "כל בן אדם כזה שזקוק לשירותינו חושב שהוא העולם ומלואו בשבילנו, שאנחנו עוזרים רק לו, כי מבחינתו - הוא המקרה הכי חשוב. ואז הוא מתקשר והמוקדנית לא יודעת מי הוא - וזה פוגע בו".

האמת - נשמע הגיוני ואפילו טריוויאלי. כתבתי מערכת במגייק שעבדה בצורה יפהפייה, וגביתי עליה סכום סמלי, כש-80 אחוז מהסכום היו עלות פלאג ההגנה של גרסת המשתמש של מגייק. מאוחר יותר הסבתי את המערכת למחולל היישומים Approach של לוטוס, בגלל המעבר לחלונות (מגייק עוד לא הציעה גרסת חלונות אז) ואחר כך ל-Access של מיקרוסופט, כי התוכנה של לוטוס חדלה להתקיים. בין לבין, הענקתי תמיכה מלאה ללקוח במספר אתרים בפתרון בעיות שלא כולן היו קשורות לתוכנה ("מאז שהתקנת את התוכנה המקלדת לא עובדת..."). היום, כשאני מסתכל על זה בראייה לאחור, אני מרגיש ממש אידיוט. אם רק הייתי יודע אז, שמערכת שמתייקת את כל ההיסטוריה של טיפול בלקוח ומאפשרת שליפה של הפרטים האלה באמצעות הקשה של מספר מזהה שלו (לא הייתה אז שיחה מזוהה) היא בעצם מערכת לניהול קשרי לקוחות, ושהתקנת התוכנה, הפעלתה, הדרכת הלקוח לשימוש בתוכנה, התמיכה בלקוח ופתרון בעיות באתר הן בעצם "שירותים גלובליים" - הייתי יכול לגבות עשרות אלפי דולרים על הפרויקט ההוא. ואני סתם חשבתי אז שכתבתי תוכנה, די פשוטה אגב, עם הרבה שדות MEMO.

חכו רגע, לפני שאתם שולחים מתנקשים לרדוף אחריי, אני רוצה להבהיר שאני לא פוסל חס וחלילה את חשיבותן של מערכות ERP, CRM וכדו', ו...כן, אני יודע שהקצנתי ושהמערכות האלה הרבה יותר מסובכות ומורכבות מהמערכת (המופלאה) שאני כתבתי לפני למעלה מעשר שנים, אבל אני רק מבקש, שוב, להיכנס קצת לפרופורציות. אני רק רוצה שנזכור כולנו שהיו מערכות כאלה או דומות גם לפני שנתנו להן את ראשי התיבות המדליקים באנגלית, ושנזכור שהמערכות האלה הן תוכנות, וזה אומר שהרבה אנשים חכמים ישבו הרבה מאוד שעות ותכננו, כתבו, דיבגו, עיצבו וסביר להניח - גם עשו טעויות פה ושם. תוכנה, אתם יודעים, כמו תמיד. שמתם לב בכלל, שבזמן האחרון כמעט ולא משתמשים במילה הזאת, "תוכנה"?

•

ולכל אלה, במיוחד אילן, שמודאגים שלא היללתי את עצמי בטור הזה: אני מקווה שהבנתם שהייתי בן עשרים וקצת וכבר פיתחתי מערכת CRM לבד?!...

LoBo

לתגובות, רעיונות, ביקורות, מחאות, מחמאות והמחאות - לובו: lobo@enet.co.il





אנשים ומחשבים • 20 שנה חדשנות עסקית מבוססת טכנולוגיה • גיליון 1003-1004 • 8.7.2002

INFORMATIONWEEK

WELCOME
HOME



מנמ"ר משרד הקליטה יעקב דבורי (מימין), ומנכ"ל תים חיים מזרחי מציגים את מערכת המידע שפיתחו למשרד הקליטה, המסייעת להקלת הבירוקרטיה.
יהודה קונפורטס (עמ' 28-30)

עולים לארץ
MilK & HighTech



